الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 244 / Year 22 / April 2000

نيسان / أبريل 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 244

الاقتصاد والاعمال

مؤتمران في بيروت والجزائر

(ص 30 و 32)

إيريديوم: القمر الذي سقط من مداره

نهاية النفط الرخيص؟



سابك تُعيد تصنيع نفسها

هل يشتري ساويرس البنك الوطني المصري؟

أبعاد الاتفاق بين L&H ومجموعة ملحس

الوليد بن طلال يشتري مجمّع البلاس تونس؟

تدفّق شركات التكنولوجيا من دبي إلى السعودية

ملف خاص

بنك الكويت الوطني: الأول في الربحية

نحن و«الاقتصاد الجديد»

في هذا العدد من «الاقتصاد والأعمال» حشد غير عادي من الأخبار والتقارير المتعلقة بقطاع الاتصالات أو ما أصبح يسمى بقطاع التكنولوجيا الرفيعة High Tech.

فهناك أولاً التحقيق الخاص بانهيار مجموعة إريديوم التي استقطبت توظيفات عربية ذات شأن، وهناك التقرير المركز حول أعمال مؤتمر الاتصالات الذي نظمته «الاقتصاد والأعمال» في الشهر الماضي واستقطب نخبة واسعة من الخبراء العرب والدوليين، ثم التقرير المهم حول تدفق شركات التكنولوجيا العالمية من دبي إلى السعودية ، ومتابعة لخطط مايكروسوفت في المنطقة، وهناك التقرير الخاص حول الاتفاق بين شركة L&H البلجيكية ومجموعة ملحس الاستثمارية والذي يتخذ طابع الأهمية نظراً لانعكاساته المحتملة على سوق تطوير البرامج والأدوات العربية لشبكة الإنترنت وللاقتصاد الشبكي كما بات يسمى غالباً.

أهم ما في هذا الحشد من المواضيع حول قطاع الاقتصاد الشبكي وتقنياته الثورية هو أنها لم تتجمع في هذا العدد بتخطيط مسبق إذ أن كلاً من هذه المواضيع له مبرره وهو يفرض نفسه بحكم أهميته وما يعنيه بالنسبة للاقتصاد ولقطاع الأعمال على السواء. فإذا أضفنا إلى ذلك أن ثلاثة من أصل الأغلفة الأربعة الأخيرة للمجلة كانت حول هذا النوع من المواضيع يتبين بوضوح كيف أصبح هذا القطاع يفرض نفسه حقاً على اهتمامات الإعلام وقطاعات الاقتصاد، بل أن هذا القطاع أصبح الشغل الشاغل للحكومات ولهيئات التشريع والتخطيط التي تنكب على رسم السياسيات الآيلة لتطويره واللحاق بركبه.

حقيقة الأمر أننا لسنا وحدنا الذين نجد أنفسنا مدفوعين نحو تعديل أولوياتنا وتغيير منظورنا إلى اقتصاد المستقبل. إذ يندر أن تطالع أي صحيفة رئيسية في العالم أو أي مجلة أعمال ولا تجد أن أهم عناوينها أصبحت مخصصة للحاق بالتطورات المتسارعة في هذا القطاع من شركات تنشأ وشركات تندمج وتقنيات جديدة يتم إطلاقها فتجعل تقنيات أمس الأول أو الأمس بالية وبلا فائدة. وهذه قصة انهيار مجموعة إريديوم التي نسلط عليها الضوء في هذا العدد تقدم مثالاً صارخاً على المخاطر الهائلة للإستثمار في قطاع سريع التطور ومحاط بالتغيرات مثل قطاع التكنولوجيات الرفيعة.

مهما يكن فإننا نجد أنفسنا نعيش ولادة اقتصاد مختلف تماماً (ويسمونه «الاقتصاد الجديد») في رحم الاقتصاد السابق (وبات يسمى الآن الاقتصاد القديم). الاقتصاد الجديد هو اقتصاد المعلومات واقتصاد الشبكة والترابط الفوري بين أجزاء العالم وقطاعاته وأفراده وشركاته من دون حواجز ولا رقابة. ومن هنا يدخل في هذا الاقتصاد كل ما له علاقة بشبكة الإنترنت أو في أنظمة الاتصال الحديثة مثل الجيل الثالث المرتقب من الهاتف النقال والذي سيوفّر إمكان الاتصال بالشبكة من أي مكان في العالم، ويدخل في «الاقتصاد الجديد» أيضاً شركات الهندسة الوراثية أو «الجينية» التي تستهدف تثوير أنظمة الزراعة والصحة والحياة. أما ما يسمى الاقتصاد القديم فهو اقتصاد الشركات الصناعية والزراعية التقليدية وشركات المصالح العامة مثل المياه والكهرباء بل أنه باختصار كل ما يتعلق بالاقتصاد البشري كما كنا نعرفه حتى خمس أو عشر سنوات خلت. ومن مفارقات هذا الانفصام أو هذا الانقلاب في المفاهيم أن الشركات الصانعة للكمبيوتر نفسها مثل IBM وكومباك تكاد تصنّف اليوم ضمن «الاقتصاد القديم»!

لو سألتمونا رأينا فإننا مع تقديرنا لأهمية ما يحصل، نشعر بالكثير من التحفظ إزاء هذا الانقلاب السريع في المفاهيم وفي سلوك السوق. والخوف كل الخوف أن نصبح جميعاً كقطيع الغنم الراكض وراء أحلام الأرباح السريعة والضخمة تاركين واقع الحياة وقواعد السلامة في العمل والإنتاج والتقدم. وبقدر ما ينبغي علينا مواكبة واستيعاب الثورة التقنية المتسارعة والإفادة منها في سياق أعمالنا المختلفة إلى أقصى الحدود بقدر ما ينبغي أن ندرك أن هذه التقنيات تبقى وسائل عمل وتطور وليس العمل أو التطور نفسه، إذ يبقى الاقتصاد بقديمه وحديثه اقتصاداً لا يتجزأ ؛ اقتصاد الأرض والإنتاج والمصنع واقتصاد الفكر والإنسان. وإذا قيل في الماضي أنه ليس بالخبز وحده يحيا الإنسان فإن من الممكن أن يقال اليوم إن ليس بالإنترنت وحدها تحيا البشرية.

رؤوف أبو زكي

من الناشر

بيروت والجزائر

بين 18 و20 أيار/مايو 2000 تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال في بيروت، وللعام السادس على التوالي، المؤتمر السنوي للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، بالإشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC.

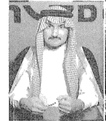
وبعد ثلاثة أسابيع من هذا الحدث، وتحديداً بين 11 و12 حزيران/يونيو، تنتقل «الاقتصاد والأعمال» إلى الجزائر لتنظيم مؤتمر عربي دولي، هو الأول من نوعه في الجزائر، حول فرص الاستثمار في هذا البلد العربي الذي بدأ يشهد فورة اقتصادية ملموسة، ويتم تنظيم هذا المؤتمر بالتعاون مع الحكومة الجزائرية.

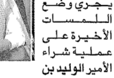
وتنظيم المؤتمرات ليس جديداً على المجموعة إلا أن الجديد في الحدثيْن المقبليْن خلال الأشهر الثلاثة الآتية أمران:

1 — إضافة عاصمة جديدة إلى لائحة العواصم والمدن التي نظّمت فيها مجموعة الاقتصاد والأعمال أحداثاً اقتصادية من مؤتمرات ومعارض وندوات. وبذلك تنضم الجزائر إلى بيروت ودمشق ودبي والكويت وجدّه وتونس وباريس. وهذه القدرة على التواجد في هذه العواصم وسواها إنما تؤكد البُعد العربي للمجموعة، كما تؤكد مدى وعمق الصلات والعلاقات التي بنتها على مدى عقدين ونيف من عمرها.

2 — والجديد الثاني في الحدثين الآتيين هو تقاربهما زمنياً وبفاصل لا يتعدى الـ 3 أسابيع، وهو أمر ليس سهلاً، بل ليس مألوفاً حتى في الشركات المتخصصة بعقد المؤتمرات. ويأتي اضطلاع مجموعة الاقتصاد والأعمال بهذين المؤتمرين دليلاً على ما باتت تمتلكه من قدرات إدارية وتنظيمية وعملانية.

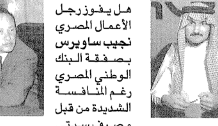
إلى ذلك، ثمة أهمية خاصة يكتسبها كل من المؤتمرين سواء في بيروت أم في الجزائر، على صعيد التعاون العربي عموماً وعلى صعيد الحركة الاستثمارية العربية في بحثها الدائم عن المناخ والفرص.





في أكبر صفقة عقارية سياحية تشهدها تونس، يجري وضع اللمسات الأخيرة على عملية شراء الأمير الوليد بن طلال لـ«مجمّع البلاس» — تونس بقيمة 115 مليون دولار. ص 12



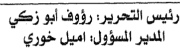


هل يفوز رجل الأعمال المصري **نجيب ساويرس** بصفقة البنك الوطني المصري رغم المنافسة الشديدة من قبل مصرف سيتي بنك الأميركي، ليستمر نفوذه وإخوته بالتمدد؟ ص 18

يشكل انهيار شركة إيريديوم أكبر كارثة مالية في صناعة الإتصالات الفضائية بخسائر تتراوح بين 5 و7 مليارات دولار. تقرير شامل حول أسباب الكارثة، أبعادها المستقبلية، وعرض للمخاطر التي تهدد شركات الاتصالات نتيجة ثورة الأنترنت. ص 36



تمر أوبك بمرحلة دقيقة للحفاظ على مكاسب الأسعار المرتفعة للنفط، وإدارة الإنتاج بطريقة تضمن استقرار الأسعار لأطول فترة ممكنة، فهل تنجح ونشهد نهاية عصر النفط الرخيص؟ ص 40

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة


رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

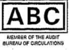
Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل ● سوريا 50 ل.س ● الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار ● السعودية 25 ريالا ● الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار ● قطر 25 ريالا ● الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال ● اليمن 500 ريالا ● مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات ● ليبيا 5 دنانير ● تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

المحتويات



«وادي اللغات» على غرار «وادي السيليكون» هو هدف التحالف بين شركة L&H ومجموعة رجل الأعمال السعودي **محمود ملحس** التي حصلت على الحقوق التجارية لتطوير منتجات الإنترنت باللغتين الفارسية والتركية. ص 14

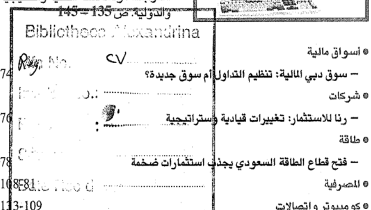


العضو المنتدب الجديد لـ البنك السعودي البريطاني **ديفيد هودجكينسون** في حديث خاص حول البنوك السعودية والدمج، المرحلة المقبلة للبنك السعودي البريطاني والعلاقة مع مجموعة HSBC. ص 90

شركات التكنولوجيا المتقدّمة تتسابق لأخذ موقع في السوق السعودية، فهل يحدث ذلك على حساب وجودها في دبي؟ المراقبون يرون في الأمر تحوّلاً مهمّاً في خطط شركات التكنولوجيا لمنطقة الشرق الأوسط للسنوات المقبلة. (ص 44)



«سابك تُعيد تصنيع نفسها» هو العنوان الأبرز للتحوّل الذي يشهده عملاق الصناعة السعودية، في ضوء إعادة جدولة قروضها طويلة الأجل بقيمة مليارات و500 مليون دولار. ملف شامل، يتضمّن حديثاً مع العضو المنتدب المهندس **محمد الماضي**، ويتناول مؤشرات التغيّرات والعوامل المحلية والخارجية المؤثرة في ستراتيجية الشركة للتعاطي مع الأسواق العالمية المتأرجحة، والمنافسة المحلية والخليجية والدولية. ص 135 - 145



تحيّة طيبة وبعد...

«أوف شور» في البورصة؟

لقد توحّدت بورصات القاهرة والكويت وبيروت في شبكة معلوماتية واحدة، وأنشئت لهذا الغرض شركة للتقاص، لكن علمنا أنه يستحيل تأسيس شركات عربية (مساهموها من العرب) في بيروت وطرح أسهمها في هذه الشبكة الموحّدة، ونحن في اشد الحاجة إلى بلدٍ هو في حقيقة الأمر ساحة حرة لتأسيس الشركات وطرح أسهمها في العالم العربي. ليتكم تتناولون في مقال لكم هذا الأمر وأبعاده القانونية، وعما إذا كان بالإمكان تأسيس شركات «أوف شور» في لبنان وطرح أسهمها في بورصة بيروت، وبالتالي الكويت والقاهرة.

أحمد السالم المطوع
جدّه - المملكة العربية السعودية

هل في لبنان نفط وغاز

هناك جدل في بعض الأوساط اللبنانية والعربية حول وجود أو عدم وجود النفط والغاز على الساحل اللبناني. نود من مجلتكم الغرّاء طرح هذا الموضوع في أعدادكم المقبلة في ضوء العثور على كميات غاز طبيعي ضخمة على الساحل الفلسطيني.

إيهاب حيدر
صور - لبنان

الندوة المصرفية في «الإقتصاد والأعمال»

طالعت باهتمام الندوة المصرفية التي عقدتها مجلتكم في العدد الماضي (آذار/ مارس 2000) في الوقت الذي كنت أسمع عن دمج مصرفي عملاق في ألمانيا، وقبله عن عمليات دمج مصارف على المستوى الأوروبي.

وقد لاحظت اهتمام رجال الندوة بإمكانات الدمج بين المصارف اللبنانية، إلا أنني كنت أتمنى أيضاً لو أن خبراءنا المصرفيين اللبنانيين العرب طرحوا إمكانيات الدمج أيضاً بين مصارف عربية كبرى. ومع احترامي الشديد لأهمية وقوة المصارف اللبنانية التي لها باع طويل وتاريخ عريق في المنطقة في هذا القطاع الأساسي والحيوي من الاقتصاد العربي، فإن مواجهة عصر العولمة والتكتلات الإقليمية والدولية الكبرى، تقتضي التركيز على عمليات دمج عملاقة بين مصارف عربية كبرى، خصوصاً أن المشاركون في الندوة التي عقدتها مجلتكم طرحوا بوعي وقوة وخبرة ووطنية مخاطر المنافسة الإسرائيلية التي سيتعرض لها العرب بعد السلام المحتمل، وهذا إذا حصل السلام. كما أهنئكم على عنوان الندوة الرئيسي بأن «مصارف إسرائيل لن تخيفنا بل واجهاتها العربية» وأضيف إليه أنها لن تخيفنا... هذا إذا اتحدنا صفاً واحداً وبدءاً من الاقتصاد الذي هو في عصرنا أساس السياسة والمادة الرئيسية للقوة العسكرية.

علي عبد الرحمن عبدالله
صنعاء - اليمن

تحالف دونه عقبات؟

يحاول ميناء دبي نسج تحالف مع ميناء بيروت، عبر إقامة شريان برّي بين المينائين تنساب فيه البضائع. وهو مشروع بنّاء من شأنه خلق آلاف فرص العمل في الإمارات ولبنان.

وحسب تصوّر مسؤولي دبي، يمكن لمستوردات لبنان الآتية من الشرق الأقصى أن تمر في ميناء دبي، لتنقل بالشاحنات إلى لبنان. وبالمقابل يمكن لمستوردات الإمارات الآتية من أوروبا تمريرها من ميناء بيروت لتنقل بالشاحنات إلى دبي.

وهذا مشروع دونه عقبات. العقبة الأولى هي التكاليف الباهظة لنقل البضائع من بيروت إلى دبي وبالعكس. والعقبة الثانية العراقيل الحدودية العربية المعروفة، والثالثة غياب مخططات قريبة أو بعيدة لربط الدول العربية بشبكة قطارات من شأنها نقل البضائع بأقل الأكلاف.

حسام ش. عثمان
الإسكندرية - مصر





معركة أقارب «صفرا»

يشتد الصراع بين السيدة «ليلى صفرا» (أرملة المصرفي الراحل ادمون صفرا) وأخويه موسى وجوزيف، بعد أن جرى دفن الجثمان في جنيف حسب طلب الأرملة، وخلافاً لرغبة الأخوين الذين طالبا من دون جدوى بالدفن في اسرائيل.

وشنّ جوزيف صفرا مؤخراً معركة ضد أرملة شقيقه الوارثة الوحيدة لزوجها الذي لقي مصرعه في أواخر العام الماضي، ووصفها بأنها «امرأة شؤم» أصيب زوجها الأول بمرض دفعه إلى الإنتحار، وقتل ابنها وطفلها من زواجها السابق في حادث سيارة، وأصيب زوجها الأخير الراحل (ادمون) بمرض «الباركنسون» قبل أن يلاقي حتفه.

فيما ردّت الأرملة بأن الشقيق يتصرّف كـ«حديث النعمة» بإنفاق الأموال على القصور والفلل الفخمة في البرازيل.

الحلّ بالتسوية!

تجري محاولات إعادة إعتبار مهنية لمصرفي لبناني أُبعد عن مركز قيادي، وتتم الاتصالات ضمناً بسرّية بالغة بهدف ايجاد تسوية متوازنة مع جميع الأطراف المعنية.

اتفاق «غاز» ثلاثي يطلق «دولفين»

تمّ الإعلان رسمياً عن توقيع اتفاق ثلاثي الاطراف بين مجموعة «اوفست الامارات» وشركتي «أنرون» «وألف» للطاقة ما يؤذن بالإنطلاقة الفعلية لأحد أكبر مشاريع الغاز في العالم، «دولفين». وكانت «الاقتصاد والأعمال» قد أشارت في عددها الأخير إلى المفاوضات الجارية بهذا الشأن.

وينص الاتفاق بشكله الأساسي على نقل 3 مليارات قدم مكعب من الغاز القطري يومياً عبر خط أنابيب يمتد من قطر إلى أبو ظبي إلى دبي فسلطنة عُمان، أما المراحل اللاحقة فتشمل تطوير صناعات عدة مرتبطة بالغاز على طول الخط، مع إمكانية مد الخط إلى بلدان أخرى مثل باكستان.

ويقول رئيس مجلس إدارة «اوفست الامارات» د. امين بدر الدين عن الإتفاق انه أطلق شراكة عالمية تسمح بتحقيق رؤية «دولفين»، وأن مجموعة «اوفست» عملت خلال الـ 11 شهراً الماضية على خطٍ موازٍ للمفاوضات مع «ألف» و«أنرون» لتامين عقود بيع الغاز لشارين عديدين في ابو ظبي ودبي وعمان، وأبرمت بهذا الشأن 7 عقود كبرى. وينص الاتفاق مع الشركتين المذكورتين على تطوير «ألف» لمنشآت استخراج الغاز في حقل الشمال في قطر فيما تتولى «أنرون» مدّ خطوط الأنابيب والتسويق وإدارة مخاطر المشروع.

خصخصة «الإتصالات» المصرية

تبدأ الحكومة المصرية قريباً بخصخصة شركة خطوط الهاتف الثابتة من خلال طرح شريحة من أسهم «شركة الاتصالات المصرية» للإكتتاب العام.

ويتوقّع أن يتم طرح حصة تتراوح بين 15 في المئة و20 في المئة من مجمل أسهم الشركة في البورصة المحلية في الفترة بين نيسان/ابريل وتموز/يوليو من العام الحالي. وتبلغ القيمة السوقية للشركة نحو 7،5 مليارات دولار (بزيادة 35 في المئة عن قيمتها الدفترية). وتساهم هذه الخطوة في إنعاش البورصة المصرية.

البنوك المصرية وشركات توظيف الأموال

قرر البنك المركزي المصري إيداع مليار جنيه مناصفة في كل من البنك الأهلي وبنك مصر لمدة 5 سنوات لصرف المستحقات المتبقية لمودعي شركات توظيف الأموال. يبدأ المصرفان بصرف شريحة نسبتها 10 في المئة من المستحقات وباقي المبلغ بعد 5 سنوات.

مجمّع الوزير

وزير لبناني يملك قطعة أرض على الساحل بجانب فندق الـ «ريفييرا» يتّجه لتشييد مجمّع عليها.

لماذا؟

طلب وزير عربي من مديرة مكتب وزارته قطع جلسات مؤتمر بلدان منطقة جنوبي وشرقي المتوسط الذي عُقد في القاهرة والعودة فوراً.

استنساخ صناعي

تحوّل طرح «شركة دهانات سيغما العربية السعودية» عبوّات بلاستيكية جديدة إلى نقمة لا نعمة، بعد أن لجأ مقلدّون إلى جمع العبوات الفارغة وتعبئتها بنوعيات رديئة وطرحها في الأسواق، مستفيدين من ميزة إمكانية إعادة إغلاقها. وتتحرك الشركة بسرعة لطرح عبوات جديدة في أسواق الشرق الأوسط غير قابلة لإعادة التعبئة.

سيغما هي أكبر الشركات السعودية في تطوير وإنتاج وتسويق دهانات الديكورات والواقية والبحرية بطاقة إنتاج 60 ألف طن سنوياً وتستحوذ على 15 في المئة من السوق السعودية.



«الكويت الوطني» باتجاه مصر

أكّدت مصادر مطّلعة أن بنك الكويت الوطني يعتزم دخول السوق المصرفية المصرية عن طريق شراء مصرف محلي.

وكان البنك عمل على شراء بنك مصر العربي الافريقي، إلا أن الصفقة لم تتم حتى الآن.

«موفنبيك» على الروشة بعد 20 شهراً

بعد إنتهاء أعمال الخرسانة في فندق الـ 4 نجوم «موفنبيك» الذي يملكه الامير الوليد بن طلال، بدأت عمليات التشطيب والديكور و«المارينا» للفندق الذي يُتوقع أن تبلغ كلفته الإجمالية 100 مليون دولار. والذي وضعت تصاميمه الهندسية (Erga Group).

ويقع الفندق في منطقة الروشة اللبنانية الساحلية (مكان «الميري لاند» سابقاً) ويضم 300 غرفة وأجنحة عدة و100 «شاليه» و1000 «كابين» إضافةً الى سوق تجارية على طابقين ومركز مؤتمرات ومطاعم موزّعة في كل أرجاء الفندق وصالات للحفلات ومواقف للسيارات تستوعب 900 سيارة مع مرفأ لـ 150 «يختاً» مختلفة الأحجام وحدائق.

الفندق الذي تبنيه شركة المباني – بن لادن يتوقع أن ينتهي العمل فيه بعد 20 شهراً.

بحيرة الشلال السياحي في جدّه

بدأ العمل في تنفيذ مشروع بحيرة الشلال السياحي في جدّه الذي يكلّف 60 مليون دولار وينتهي تنفيذه في الصيف المقبل.

المشروع الذي يملكه وينفّذه الشيخ عبد الرحمن الفقيه (التصميم الهندسي لـ (Erga Gorup) يضمّ 4 أقسام:

1– منطقة «الأمازون» تشتمل على غابات استوائية بواسطة مراكب تسبح في جدول وسط الأدغال تتخللها مشاهد حيوانات ومفاجآت داخل كهوف، إضافةً إلى إنشاءات لرحلة بين البيوت المعلّقة على أشجار استوائية.

2– المنطقة الجليدية وتضمّ باحة تزلج جليدية مستطيلة ذات أبعاد أولمبية وخصوصاً مطاعم ومحلات تجارية ومنطقة لإقامة حفلات الأعياد والمناسبات الإجتماعية.

3– منطقة المرح لألعاب الأطفال المتنوعة والمراجيح والألعاب المعلّقة.

وتوجد بحيرة خارج المبنى الرئيسي على محيطها مسار خشبي يمر بمطاعم عدة على الطريقة الآسيوية وشرق أوسطية والأوروبية.

كما يوجد منطقة المركبات اللولبية ROLER COASTER ومنطقة الألعاب المائية للأطفال وألعاب مركوبة وعرض وسط البحيرة للنوافير الموسيقية ومنطقة خاصة مكيفة للشباب، إضافةً إلى مواقف للسيارات (دورين).

الدمج بعد الشراكة

وكالة إعلان عربية كبرى قد تبصر النور قريباً ويساهم فيها أربع شركات إعلانية رئيسية في الإمارات، الاردن، مصر ولبنان.

الوكالة التي بدأت المفاوضات بشأنها قد تمهد لإنشاء شركة إعلان عربية عملاقة عبر عملية دمج بين الشركات المساهمة في الوكالة الجديدة في حال نجاح التجربة.

جامعة أميركية تدرس أسواق المشرق العربي

أسواق لبنان والأردن ومصر ستكون موضوع الأبحاث التي تجريها مجموعة طلاب من كلية الإدارة في معهد ماساشوستس الأميركي للتكنولوجيا (MIT). وعلى جدول أعمال الطلاب لقاءان مع الملك عبد الله بن الحسين والرئيس إميل لحود.

ويتوقّع أن يقوم طلاب آخرون بدراسة السوق السورية، إضافةً إلى السوق الفلسطينية الناشئة في وقت لاحق.



عبد العزيز السليمان

السليمان يدخل مجلس إدارة «إنفستكورب»

إنضم عبد العزيز السليمان إلى مجلس إدارة المصرف الإستثماري «إنفستكورب» (مركزه البحرين).

السليمان شغل سابقاً منصب نائب وزير المال في السعودية، ونائب رئيس مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، ويرأس «مجموعة السليمان» الإستثمارية، التي تعتبر بين أبرز المجموعات في المملكة نشاطاً وتنظيماً.

سابك تستثمر إلكترونياً

توصلت (شركة سابك/ اميركا) – التابعة للشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) – إلى وضع ترتيبات شراء حقوق ملكية بقيمة مليون دولار في شركة «كيم كونيكت» الأميركية وهي شركة رائدة في مجال تسويق الكيميائيات إلكترونياً.

صرّح بذلك المهندس **محمد بن حمد الماضي** نائب رئيس مجلس إدارة (سابك) والعضو المنتدب، موضحاً أن هذه السوق تعدّ أكبر سوق عالمية إلكترونية للكيميائيات، وتشكل (بورصة) حيادية مفتوحة للصفقات الفعلية المباشرة في جميع أنواع الكيميائيات.

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.
ميزانية عام ١٩٩٩*

أهم المميّزات

تعزيز مركزه كأكبر مصرف في لبنان، نمو متوازن وزيادة أرباحه بنسبة ٢٠٪ لتصل الى ٧٠،٤٣ مليون دولار أميركي

■ **عزز بنك لبنان والمهجر المركز الذي يحتله منذ العام ١٩٨١ كأكبر مصرف في لبنان، وقد بلغ:**

- مجموع موجوداته ٥،٠٨١ مليار دولار أميركي أي بزيادة ١٠،٩٪ عن نهاية العام ١٩٩٨
- مجموع الودائع ٤،٣٣ مليار دولار أميركي أي بزيادة ١٢،١٪ عن نهاية العام ١٩٩٨
- مجموع أرباحه الصافية ٧٠،٤٣ مليون دولار أميركي أي بزيادة ٢٠٪ عن العام ١٩٩٨

■ **معدل ملاءة أكثر من ثلاثة اضعاف المعدل الدولي**

■ **بلوغ مردود شهادة الايداع (GDR) ١٣،٧٪:**

- نتيجة لارتفاع الارباح الصافية، زادت ربحية السهم بنسبة ٢٠٪ لتبلغ ٣،٨١ دولار أميركي مقارنة مع ٣،١٧ دولار أميركي للعام ١٩٩٨. واذا اعتمدنا سعر شهادة الايداع (GDR) في آخر سنة ١٩٩٩ يكون المردود الصافي للقيمة السوقية لهذا السهم ١٣،٧٪ مقارنة مع ١١،١٢٪ في نهاية عام ١٩٩٨.

■ **سيولة عالية وطاقة كبيرة على زيادة الارباح:**

- حافظ المصرف على معدل سيولة عال اذ بلغت التسليفات الى الودائع ٢٥،٦٪ ولذلك فإن للمصرف طاقة كبيرة على زيادة تسليفاته وبالتالي ربحيته إذا شجعت الأوضاع الإقتصادية العامة على ذلك.

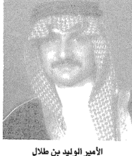
*غير مدققة



راحة البال

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. سجل تجاري ٢٤٦٤ بيروت، لبنان، لائحة المصارف رقم ١٤
الإدارة العامة، الفرع الرئيسي: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر، ص.ب: ١١-١٩١٢ بيروت، لبنان، هاتف: ٧٤٣٣٠٠ – ٧٣٨٩٣٨ (٠١)، فاكس: ٧٣٨٩٤٦ (٠١)




الأمير الوليد بن طلال

- أضخم صفقة عقارية سياحية بـ 134 مليون دينار
- الوليد يبدأ تنفيذ مشروع قصر للمؤتمرات في تونس

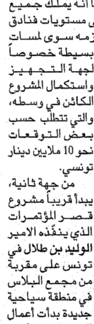
علمت «الاقتصاد والأعمال» من مصادر مطلعة في تونس أنه يجري إنجاز اللمسات الأخيرة على صفقة بيع «مجمع البلاس» السياحي والعقاري الى الامير **الوليد بن طلال** لتكون أكبر صفقة عقارية سياحية تشهدها تونس لجهة القيمة المادية والمعنوية، إذ يقدّر حجم الصفقة بـ 134 مليون دينار (نحو 115 مليون دولار)، وتشمل فندقاً من فئة 5 نجوم ومجمعاً تجارياً وسكنياً يضم شققاً وفيلات ومحلات تجارية، اضافة الى كازينو كليوباترا الذي يتوقع أن يكون أحد أهم الملاهي على الضفة الجنوبية للمتوسط.

وفي حال إتمام هذه العملية التي أكّدتها أوساط بعض المساهمين في المجمع والأوساط الرسمية التونسية، ستُطوى صفحة ما يسمى مشكلة مجمع «البلاس» القائمة منذ بضع سنوات نتيجة خلافات متنوعة ومتعددة بين الشركاء أنفسهم، وبين هؤلاء والشركة التي تدير فندق «البلاس» عن طريق الايجار. هذه المشكلة أدت الى تأخر انجاز المشروع في شكله النهائي لبضع سنوات، كما أدّت الى تراجع مستوى الفندق نظراً للنواقص التي يعاني منها في مجالات المطاعم والملاهي ومسبح الشاطىء.

والمعروف أن مجمع البلاس يعود في ملكيته الى مجموعة من المستثمرين السعوديين والمجموعة التونسية الكويتية للتنمية اضافة الى مساهمات مصرفية تونسية. وكان حصل خلاف بين الجانبين السعودي والكويتي فتأخر إنجاز القسم العقاري في المشروع كما تأخر افتتاح الكازينو التابع له.

كما نشبت خلافات مع مجموعة كليوباترا التي تدير فندق «البلاس» ما أدى للجوء الى التحكيم بعد أن فشلت التدخلات والوساطات لمعالجة هذه الخلافات، وانعكس ذلك سلباً على خدمات الفندق وتجهيزاته ومكمّلاته. ومع ذلك فلا يزال أحد افضل الفنادق في تونس وفي منطقة «قمرت» على الشاطىء الشمالي للعاصمة التونسية.

وتوقّعت مصادر وزارة السياحة في تونس أن يتحول «البلاس» الى فورسيزونز لا سيما أنه يملك جميع المقوّمات ليكون في أعلى مستويات فنادق رجال الأعمال ولا تلزمه سوى لمسات بسيطة خصوصاً لجهة التجهيز واستكمال المشروع الكائن في وسطه، والتي تتطلب حسب بعض التوقعات نحو 10 ملايين دينار تونسي.


واجهة «البلاس» تونس

من جهة ثانية، يبدأ قريباً مشروع قصر المؤتمرات الذي ينفّذه الامير **الوليد بن طلال** في تونس على مقربة من مجمع البلاس في منطقة سياحية جديدة بدأت أعمال التهيئة فيها وأطلق عليها إسم السلام 2000.

أريج تعلن عن خسائرها

سجّلت المجموعة العربية للتأمين «اريج» صافي خسارة بلغ 98 مليون دولار اميركي العام 1999 وهي أول خسارة تشهدها منذ العام 1991.

عزت المجموعة هذه الخسائر الى الظروف التشغيلية الصعبة التي واجهتها أعمال إعادة التأمين عالمياً، يضاف اليها التكاليف الاضافية الناتجة عن توقف عمليات الإكتتاب لشركتها التابعة في المملكة المتحدة. فقد سجّلت أعمال إعادة التأمين خسائر إكتتابية بمقدار 104،9 مليون دولار نتيجة ارتفاع معدّل المطالبات من 90،9 الى 147،8 في المئة، أما تكاليف ايقاف عمل اريج المملكة المتحدة فبلغت 24،4 مليون دولار.

وعلى صعيد عمليات التأمين المباشر انخفضت الأقساط الإجمالية الى 59،2 مليون دولار مقارنة بـ 69،9 مليوناً للعام 1998، وسجّلت هذه العمليات خسائر بواقع 1 مليون دولار بتراجع كبير عن العام 1998 حيث سجّلت حينها عمليات التأمينات العامة خسائر وصلت الى 17،7 مليون دولار. كذلك تراجعت الخسائر الإكتتابية المسجّلة في تأمينات الحياة من 7،4 ملايين دولار العام 1998 الى 1،7 مليون العام الماضي. وبلغت عائدات الإستثمار 81،9 مليون دولار مقارنة بـ 98،7 مليوناً العام 1998. هذا وتمكنت ادارة المجموعة من خفض الأكلاف التشغيلية من 52،3 مليون دولار العام 1998 الى 47،8 مليوناً العام الماضي.

وتعيين رئيس تنفيذي

وفي إطار تصحيح أوضاع أريج، تمّ تعيين رئيس تنفيذي لها هو الألماني **أودو كروجر**، الرئيس التنفيذي السابق لشركة اليانز لإعادة التأمين لعمليات آسيا والمحيط الهادي.

وسيستلم **كروجر** مهامه أول حزيران/يونيو المقبل، ولـ**كروجر** خبرة في أسواق المنطقة إذ عمل سابقاً لفترة أربع سنوات كمدير عام لشركة اليانز في الامارات، وكان مقرّه في دبي.



intel inside
pentium® III xeon™
Power On
Graphical Remote Console
Diagnostics
Software
Hardware
Configure
Server
Dept.
Select
Clusters
Storage
إمكانية إدارة أكثر الأجهزة
الخادمة قابلية للادارة في العالم.
مجموعة أجهزة كومباك "برولاينت" PROLIANT الخادمة.
www.mdeast.compaq.com
كومباك على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع
COMPAQ. NonStop™
CASPIAN


محمود ملحس

أبعاد الاتفاق بين L&H ومجموعة ملحس السعودية

تحالف جديد و.. خلط أوراق

السباق على سوق الاستخدام الآلي للّغات العربية والآسيوية

تمكّنت مجموعة استثمارية يرأسها رجل الأعمال السعودي **محمود ملحس** من تسجيل أول اختراق كبير لسوق تأهيل اللغات الآسيوية (بما في ذلك اللغة العربية) لعصر الإنترنت، وذلك بعد أن وقعت مع شركة L&H البلجيكية اتفاقاً أعطى المجموعة الحقوق التجارية لتطوير المنتجات الثورية لعصر الإنترنت باللغتين الفارسية والتركية، ومنح الاتفاق المجموعة الاستثمارية وشركاتها العاملة في حقل التكنولوجيا الرفيعة والإنترنت الحق في توزيع منتجات L&H في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويتولّى المهندس **باسم محمود ملحس** إدارة تطوير قطاع التكنولوجيا في المجموعة، وهو سيتولى إدارة المشروع المشترك مع الشركة البلجيكية.

وعلمت «الاقتصاد والأعمال» أن المجموعة الاستثمارية دفعت لـ L&H مبلغ 12 مليون دولار لقاء الحصول على حقوق اللغتين التركية والفارسية. وانقسمت مساهمة المجموعة إلى قسمين: القسم الأول وقدره 6 ملايين دولار دفع مقابل الترخيص باستخدام الأدوات والتقنيات العائدة لشركة L&H والتي لا بد منها في تطوير البرامج الخاصة باللغتين. والقسم الثاني يمثل نفقات تطوير البرامج العائدة للغتين وذلك بقيمة 3 ملايين دولار لكل منهما، علماً أن المجموعة المستثمرة سيتركز دورها في مرحلة أولى على أعمال المساندة والتطوير ثم وفي مرحلة لاحقة على أعمال تسويق وتوزيع المنتجات.

وعمدت L&H فور الاتفاق مع المجموعة إلى إرسال فريق عمل من «آبتك» إلى العاصمة الأردنية للشروع في الأبحاث الألسنية وأعمال التطوير كما أنها بدأت العمل مع فريق تركي للغرض نفسه. أما اللغة الفارسية فإن «آبتك» كانت قد قطعت شوطاً كبيراً في تطويرها قبل اتفاق L&H مع المجموعة الاستثمارية، وذلك بموجب عقد مع الحكومة الأميركية، ما قد يساعد المجموعة المستثمرة في الحصول على المنتجات الفارسية في وقت قريب نسبياً. وبالفعل فإن «آبتك» أنجزت منذ أواخر العام الماضي أول نسخة تجريبية للترجمة الآلية من الفارسية إلى الإنكليزية.

> **هدم اسوار اللغات يجعل التحول من لغة إلى أخرى يتم بسرعة خاطفة**

> **«وادي اللغات» على طريقة «وادي السيليكون» بالتعاون مع حكومات ومستثمرين وشركات دولية**

وتقول مصادر في المجموعة أن احتمال انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي وإن كعضو غير كامل قد يفتح فرصاً هائلة أمام برامج التعامل الآلي نصاً ونطقاً وترجمة باللغة التركية نظراً لأن الحاجة ستكون ماسة للترجمة الفورية لكافة مطبوعات الاتحاد الأوروبي إلى التركية والعكس.

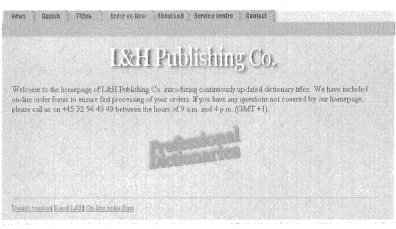
وتستهدف المجموعة الاستثمارية بالتعاون مع L&H تكوين تحالف واسع من الحكومات والمستثمرين والشركات الدولية من أجل الاستغلال الأمثل لسوق العربية واللغات الآسيوية وذلك ضمن ما يسميه أصحاب المشروع وادي اللغات Language Valley (على غرار وادي السيليكون). ويستهدف المشروع التركيز على «تقنيات المستقبل» مثل النطق الآلي للنصوص والإملاء الصوتي (تحويل الكلام المنطوق أوتوماتيكياً إلى نص) وكذلك تقنيات الترجمة الآلية. وتقول المجموعة أن خدماتها ستشمل تصميم وتركيب الأنظمة المتكاملة وتطوير التطبيقات اللغوية وتقنيات الإنترنت وتعريب وتكييف البرامج والحلول، وتطوير وتقديم الدعم للتجارة عبر الشبكة، والتدريب والدعم والصيانة.

ويظهر اتفاق المجموعة الاستثمارية العربية وشركة L&H طموح الشركة البلجيكية للتوسع السريع في حقل تعتبر

الآن رائدته الأولى في العالم وهو حقل الترجمة الآلية (بين مختلف اللغات بما فيها العربية) وحقل تحويل النص الكمبيوتري إلى كلام منطوق وتحويل النطق بصورة آلية إلى نص مكتوب (برمجيات الإملاء الصوتي على الكمبيوتر).. وبهدف زيادة قدراتها في هذا المجال والتوسع باتجاه اللغات الآسيوية كانت L&H قد تملّكت العام 1998 شركة APPTEK («آبتك») المتخصصة في الترجمة الآلية Machine Translation بمبلغ 17 مليون دولار. وجانب الأهمية في هذه الشركة لم يكن فقط في أنها تحتل موقعاً متقدماً في أبحاث اللغة العربية وخصوصا الترجمة الآلية، بل في كونها مملوكة من خبراء عرب كانوا قد قاموا بتأسيسها العام 1990. وركزت آبتك جهودها على تطوير أبحاث معالجة اللغة الطبيعية NLP واستخدام تلك الأبحاث بصورة خاصة في مجال الترجمة الآلية وكذلك في تطبيقات التعرف الآلي على الأصوات Automatic Sound Recognition (ASR). وإلى حين تملّكها من L&H كانت «آبتك» قد تمكنت من إنتاج أول برنامج للترجمة الآلية من الإنكليزية إلى العربية، كما أنجزت النسخة التجريبية الأولى من برنامج الترجمة الفورية من العربية للإنكليزية وآخر لترجمة الفارسية إلى الإنكليزية (بطلب من الحكومة الأميركية) كما كانت قد تقدمت في إنتاج برامج للترجمة الآلية للكورية والصينية إلى الإنكليزية وبالعكس.

إن قرار شركة L&H العالمية التحالف مع مجموعة مالية عربية يعتبر تطوراً مهماً في سياق المنافسة على سوق اللغة العربية واللغات الآسيوية الرئيسية مثل التركية والفارسية والصينية والكورية وغيرها وهي سوق تقدر قيمتها بمليارات الدولارات سنوياً. ويبدو أن تملك الشركة البلجيكية لشركة «آبتك» العربية وفر لها حليفاً تقنياً قوياً في مجال اللغات الآسيوية، وجعلها في هذه الحال في حاجة قوية إلى حلفاء ماليين يتولون المشاركة في حمل المخاطر المتصلة بتطوير منتجات تكنولوجية تتميز في حد ذاتها بالتقادم السريع والمنافسة الحادة. وهذا ما وجدته L&H ربما في المجموعة الاستثمارية السعودية.

12 مليون دولار استثمار أولي في اللغتين التركية والفارسية واستعدادات لتطوير سوق منتجات الترجمة الآلية والإنترنت العربية



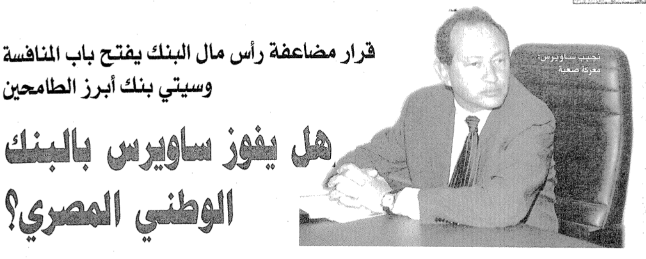
موقع L&H على الإنترنت

وقد تسارعت وتائر السباق على «سوق اللغات» في السنوات الأخيرة نتيجة لعاملين رئيسيين: الأول حدوث تطور كبير في التقنيات والمحركات التي أصبحت تتيح إعداد تطبيقات للترجمة الآلية أو لتحويل الكلام المنطوق أوتوماتيكياً إلى نص أو تحويل النص الرقمي إلى كلام منطوق. والعامل الثاني الإمكانات التجارية الهائلة التي فتحها اقتصاد المعلومات وبصورة خاصة اقتصاد الإنترنت، إذ فرضت الحاجة للاتصال الفوري بمواقع الشبكة والحصول على المعلومات بغضّ النظر عن اللغة التي حفظت بها تطوير وسائل تمكّن المستخدمين من البحث السريع عن النصوص بأي لغة ثم الترجمة الآلية للنصوص التي يحصلون عليها من لغة معينة (خصوصاً الإنكليزية أو الفرنسية مثلاً) إلى أي لغة محلية أخرى أو في حالات معينة ترجمة تلك اللغات المحلية «بكبسة زر» إلى لغة أوروبية مثلاً أو آسيوية. فالاتجاه الأهم الذي يحكم تطور تقنيات البرمجيات اصبح الآن تحقيق أعلى قدر من الشفافية والتعامل الطبيعي مع شبكة الإنترنت وهدم أسوار اللغات تماماً من خلال جعل التحول من لغة إلى لغة عند البحث عن النصوص في الشبكة يتم بأقصى سهولة وبسرعة خاطفة. وهذا النوع من السيولة اللغوية التامة هو الشرط الأساسي لتسهيل انخراط جميع الشعوب على اختلاف لغاتهم وحضاراتهم في حياة الإنترنت وتسخير هذه الشبكة لخدمة أشغالهم وتجاراتهم وحياتهم اليومية بكل جوانبها. ■



عمان: المجموعة ستستفيد من التشجيع الأردني الكبير لمشاريع التكنولوجيا


عقلاً
و
روحاً


نجيب ساويرس: معركة صعبة

قرار مضاعفة رأس مال البنك يفتح باب المنافسة وسيتي بنك أبرز الطامحين

هل يفوز ساويرس بالبنك الوطني المصري؟

كبار المساهمين خائفون من تدخل مجموعة ساويرس في سياسات البنك و «المركزي» يعترض على خطته لتمويل الصفقة بسندات دين

القاهرة — محمود عبد العظيم:

في وقت تدور اتصالات ومفاوضات تستهدف زيادة رأس مال البنك الوطني المصري برزت منافسة قوية بين جهتين هدف كل منهما الحصول على حصة أغلبية في البنك، هما: رجل الأعمال المصري نجيب ساويرس ومصرف سيتي بنك الأميركي الذي يخطط للتوسّع في السوق المصرية. يذكر أن رأس المال الحالي للبنك يبلغ 157 مليون جنيه مصري (نحو 46 مليون دولار) وستتم مضاعفته ليبلغ 315 مليوناً أو ما يعادل 92 مليون دولار.

فتح باب المنافسة على مصراعيه بعد امتناع قدامى المساهمين عن الاكتتاب في الزيادة، يتيح الفرصة للمكتتبين الجدد للدخول بحصص ستراتيجية ثم تكوين تحالفات قوية مع بعض كبار المساهمين. ومن المقرر أن تتولى شركة فليمنغ الاستثمارية مهمة مستشار البنك في عملية تعديل هيكل الملكية، ومن المفترض أن يتم التوصل إلى إنجاز اتفاق زيادة رأس المال في فترة تصل إلى ثلاثة شهور.

مفاوضات وعقبات

وتشير المعلومات التي حصلت عليها «الاقتصاد والأعمال» إلى أن المفاوضات مع المهندس نجيب ساويرس تواجه عقبات أبرزها اعتراض جناح من قدامى المساهمين يقوده الدكتور عبد المنعم سعودي الرئيس الحالي لاتحاد الصناعات على دخول ساويرس مستثمراً ستراتيجياً في البنك، إذ يخشى هؤلاء المساهمون من هيمنة ساويرس على البنك أو تحويل هذا الأخير مع الوقت إلى إحدى أدوات تمويل مجموعة «اوراسكوم» التي تضمّ حالياً أكثر من ثلاثين شركة تعمل في مختلف المجالات.

وتثير مساعي ساويرس الدخول بقوة في الوطني المصري بعض التحفظات من جانب كبار المسؤولين في البنك المركزي، وتعود أهم التحفظات لكيفية تمويل ساويرس للصفقة التي قد يحصل عليها من خلال طرح سندات جديدة على مجموعة «أوراسكوم»، كما أن التحفظات ليست بعيدة عن الأحاديث الهامسة التي تدور في السوق المصرية حول التمدّد المستمر لنفوذ ساويرس وأشقاؤه إلى

مجموعة ساويرس تشتري أكبر شركة للتلفون المحمول في افريقيا

وقّعت شركة أوراسكوم تليكوم عقداً لشراء 80 في المئة من شركة تليسيل انترناشول كبرى شركات تقديم خدمات الاتصالات التلفونية المحمولة العاملة بنظام GSM في أفريقيا. وأعلن نجيب ساويرس رئيس شركة اوراسكوم تليكوم أن قيمة الصفقة تبلغ 413 مليون دولار وهي أضخم عملية تملك في مجال الأعمال تقوم بها شركة مصرية سواء في الداخل أو في الخارج. وأكّد ساويرس أن شركة أوراسكوم تليكوم ستصبح بذلك أكبر شركة في مجال الاتصالات التلفونية المحمولة بنظام GSM في الشرق الأوسط وأفريقيا.

وتضمّ قائمة الدول التي تقوم فيها أوراسكوم تليكوم بتقديم خدمات الاتصالات عبر التلفونات المحمولة كلا من مصر وتشاد وسوريا والأردن وبنين ويوروندي وجمهورية الكونغو والغابون وجمهورية افريقيا الوسطى وساحل العاج والنيجر ونيجيريا وتوغو وأوغندا وزامبيا وزيمبابوي. وقد أصبحت أوراسكوم تليكوم بهذه الصفقة قوة كبيرة في مجال صناعة الاتصالات وتقديم خدمات لنحو 300 مليون نسمة في افريقيا والعالم العربي.

«وسوف تظل شركة تليسيل انترناشونال التي يقع مقرّها الرئيسي في جوهانسبرغ جنوب افريقيا تحت إدارة رئيسها «ميكورويتار» بينما ستحتفظ

قطاعات واسعة وحيوية من الاقتصاد المصري.

يذكر أن البنك الوطني المصري شهد على مدى العامين الماضيين سلسلة استقالات بدأت بخروج **أحمد قورة** مدير عام البنك وإنتهت بخروج **نبيل السحار** العضو المنتدب منذ شهور، كما أنه عانى بصورة خاصة من التناقضات بين بعض كبار المساهمين ومجلس الإدارة حول قضايا رئيسية تخص مستقبل البنك وسبل تفعيله. إلا أن قضية البيع أو تعديل هيكل الملكية حظيت بتوافق في الآراء بين هؤلاء المساهمين وصل إلى حد الإجماع على شروط هذا التعديل وضرورة تحقيق مكاسب محدّدة من وراء هذه الخطوة سواء للبنك أو للمساهمين.

بدائل ساويرس

وتقول مصادر مقربة من **ساويرس** أن رجل الأعمال المصري يمتلك بدائل عدة في حال عدم سيطرته على الوطني المصري، منها شراء بنك آخر من ثلاثة بنوك معروضة للبيع بينها بنك «التجاريون» و«المصرف الإسلامي للتنمية». لكن **ساويرس** يفضل دخول قطاع المصارف بقوة عبر بوابة الوطني المصري، الذي بقي على الرغم من مشاكله الداخلية في مقدمة البنوك الناجحة والأعلى ربحية في مصر خلال السنوات الثلاثة الماضية.

أحد أعلى البنوك ربحية

وتشير بيانات البنك عن عمليات السنة الماضية إلى أن حجم الميزانية بلغ 3819.2 مليون جنيه في 31 كانون الأول/ديسمبر بينما بلغ مجموع الودائع 2942.3 مليوناً وحقوق المساهمين 334.6 مليوناً بنمو بنسبة 9.4 في المئة عن العام المالي السابق. وبلغ مجموع التسليفات مليار و589 مليون جنيه بزيادة 20 في المئة عن العام 1998 السابق. وحقق البنك ربحاً صافياً بلغ 96.7 مليوناً مقابل 77.8 مليوناً بزيادة نسبتها 24.3 في المئة.

وتشير دراسة تحليلية صدرت مؤخراً إلى أن البنك يتبنى ستراتيجية طموحة تهدف الى زيادة ربحية البنك عبر التحول نحو مفهوم البنك الشامل والتوسع في تقديم خدمات تستهدف مواكبة التطورات المصرفية في مصر وخارجها. وقد بدأ البنك في إدخال نظام التلفون البنكي بالإضافة إلى خدمة .A.T.M.

وفي مجال سياسة التوظيف داخل البنك أشارت الدراسة التحليلية نفسها إلى تحول البنك عن الاستثمار في أذونات الخزانة مقابل التوسع في منح القروض والتسهيلات الائتمانية لقطاع الأعمال. ■

أوراسكوم تليكوم بأغلبية مقاعد مجلس الإدارة»، حسب تصريح لحسن هيكل المدير العام لشركة EFG انفستمنت بانكينغ Investment Banking التي قامت بتنفيذ الاتفاقية نيابة عن شركة اوراسكوم تليكوم.

وتعتزم اوراسكوم تليكوم ان تعلن خلال النصف الأول من العام الحالي عن حصولها على المزيد من التراخيص لإقامة شبكات للتلفون المحمول بنظام GSM، وهي تأتي في مقدم الشركات التي قدمت بعروض لإنشاء أول شبكة للتلفون المحمول في اليمن، كما تتعاون مع حكومة الجزائر للحصول على ترخيص لإقامة شبكة للتلفون المحمول هناك.

وتعتزم الشركة طرح أسهم للاكتتاب العام قيمتها ما بين 400 و500 مليون دولار من خلال بورصتي القاهرة والإسكندرية وبورصة لندن وذلك في وقت لاحق من هذا العام.

وبالإضافة الى النجاحات المحققة في مجال الاتصالات المحمولة تقوم أوراسكوم تليكوم بتبني ستراتيجية لتطوير خدمات الإنترنت عبر التلفون المحمول ويبلغ نصيب اوراسكوم تليكوم 60 في المئة من سوق خدمات الإنترنت في مصر، وتعد اوراسكوم الشركة الوحيدة في مصر التي تعمل في قطاعات الاتصالات الثلاثة التي تمت خصخصتها وهي الاتصالات المحمولة والثابتة وتكنولوجيا الأقمار الصناعية.

وتعد اوراسكوم تليكوم Orascom Telecom جزءاً من مجموعة شركات أوراسكوم التي أسسها أنسي ساويرس العام 1950 وهي عبارة عن 5 شركات رئيسية: أوراسكوم تيليكوم وأوراسكوم للإنشاءات والصناعة وأوراسكوم للمشروعات والتنمية السياحية وشركة أوراسكوم القابضة للفنادق وشركة أوراسكوم للأنظمة التكنولوجية ويعمل نحو 20 ألف موظف في هذه المجموعة العملاقة.



عبد السلام العوضي

غالف إنفست: استثمار صناعي في مصر

أعلنت الشركة الخليجية الدولية للإستثمار Gulfinvest – مقرها الكويت – انها استكملت الإكتتاب بمبلغ 7،5 ملايين دولار في زيادة رأس مال شركة الزجاج المتعادل في جمهورية مصر العربية وهي شركة خاصة تنتج الأوعية الزجاجية التي تستعمل في تعليب وحفظ الأدوية، وهذا المبلغ يمثل حصة 28 في المئة من رأس المال الموسّع لشركة الزجاج المتعادل تمّ الإكتتاب فيه لصالح الشركة وعملائها.

وشركة الخليج للإستثمارات العربية هي شركة شقيقة في مصر اشترت أيضاً حصة 28 في المئة بالإكتتاب في زيادة رأس مال شركة الزجاج المتعادل.

كما ساهم في الشركة شركة جوديت الألمانية التي تعد من أكبر الشركات المصنّعة للزجاج في العالم، وكذلك جهاز أبو ظبي للإستثمار عبر شركته التابعة في جمهورية مصر العربية.

والغرض من زيادة رأس مال الشركة هو بناء معمل جديد ينتج أنابيب الزجاج الصافية والملوّنة والتي تستورد حالياً في اوروبا. وتستعمل هذه الأنابيب في معمل الشركة الحالي الذي يقصها ويحضرها لجعلها جاهزة للإستعمال في حفظ الأدوية حسب طلب المشتري.

وقال **عبد السلام العوضي** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لشركة Gulfinvest أن هذه العملية تعطي مثلاً جيداً عن العمليات التي تتخصص فيها شركتنا وهي تنمية الشركات الخاصة الواعدة في الأسواق العربية الناشئة.


محمود عبد العزيز

محمود عبد العزيز لـ «الاقتصاد والأعمال»

ليس في محفظة البنك الأهلي ما يدعو الى الخجل وأنا باقٍ رئيساً لاتحاد المصارف العربية

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

أثار التقرير المنشور في العدد الماضي في «الاقتصاد والأعمال» حول ملابسات خروج **محمود عبد العزيز** من رئاسة البنك الأهلي المصري ردود فعل واسعة في الدوائر المصرفية في مصر والبلاد العربية، وفور نشر الموضوع **اتصل محمود عبد العزيز** الذي مازال يشغّل منصب رئاسة البنك التجاري الدولي بـ «الاقتصاد والأعمال» لتوضيح بعض النقاط تعليقاً على الأفكار والمعلومات الواردة في الموضوع منها أنه لا يسعى لمنصب عام أو حكومي بدعوى أنه لا يصلح لمثل هذه المواقع وأن أحلامه «لا تشمل أن يكون محافظاً أو وزيراً».

وقال **عبد العزيز**: أنا رجل محترف في صناعة البنوك، لم أتعود على الإطلاق التحسس في إبداء الرأي الفني فلسنا رجال سياسة وليس لتصريحاتي أي طابع سياسي لأنه لا يوجد أي طابع أو غطاء سياسي لعملي.

وأضاف: «ليس هناك ما أخجل منه في محفظة البنك الأهلي، لكن هذا لا يمنع وجود تعثّر لبعض العملاء شأن أي بنك آخر. ولكن – مع احترامي للسرّية المصرفية – فإنني أتحدى أن يكون هناك ما ينسب لـ **محمود وهبه** الذي نفخر بدورنا معه في تحرير القطن. وينطبق الكلام نفسه على **محمد جنيدي** – رئيس مجموعة شركات بي.إم.بس – فليس هناك ما يشوب أعماله، وكذلك **أحمد بهجت** الذي نفخر بدورنا في إنشاء شركاته. ويؤكد **عبد العزيز** أنه لا علاقة لأوضاع البنك الأهلي بخروجه بل بحلول سن التقاعد».

أما بشأن البنك التجاري الدولي – والكلام لا يزال لـ **محمود عبد العزيز** – فأنا رئيس هذا البنك منذ سنوات ويعدّ أفضل بنك مصري على الإطلاق بشهادة 4 مؤسسات تقييم دولية. أما عن خروج **عادل اللبان** من التجاري الدولي، فقد خرج بمحض إرادته ولم يطح به أحد وما زلنا نرحّب بـ **اللبان** في أي موقع في مصر فليس هناك تصفية حسابات أو إطاحة.

ويضيف محمود عبد العزيز أنه سيظل رئيساً لإتحاد المصارف العربية لمدة عام ونصف حيث تنتهي مدة رئاسته منتصف 2001 مؤكداً أن أمر الإتحاد متروك لأعضاء مجلس الإدارة الذي جدّد لي – ولأول مرة في تاريخ الإتحاد – رئاسة ثالثة فهل هذا صدفة؟.

أوساط عبد العزيز تثير نظرية «المؤامرة»

ماذا وراء تراجع سهم «التجاري الدولي»؟

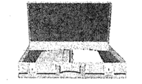
يقول سماسرة ومستثمرون في سوق المال أن سهم البنك التجاري الدولي C.I.B لم يعد يحظى ببريقه السابق لدى المستثمرين. وقد ارتبطت شهرة السهم في وقت بتصدره لحركة التداول والقفزات المتتالية في سعره، ما جعله قاسماً مشتركاً في أي محفظة أوراق مالية لدى الأفراد والبنوك وشركات التأمين وصناديق الاستثمار مجتمعة.

إلا أن ترتيب سهم C.I.B تراجع الآن إلى الموقع الخامس وأحياناً السادس في حركة التداول بعد أسهم المحمول والإسمنت والإنتاج الإعلامي كما تعرّض سعره لضربات متلاحقة أفقدته نحو 20 في المئة من قيمته في أقل من ثلاثة أسابيع كما أن شهادات الإيداع الدولية الخاصة بسهم C.I.B والمتداولة في بورصة لندن تعرضت هي الأخرى لانتكاسة مماثلة.

وسبّب تراجع سهم البنك إحراجاً لرئيسه **محمود عبد العزيز** الذي أعلن فور خروجه من البنك الأهلي أنه يعتزم تحويل التجاري الدولي إلى «البنك الأول في مصر في غضون ثلاث سنوات». لم يكن صدفة أن تكون أوساط **عبد العزيز** قد سارعت لاعتبار الضغط على سهم البنك نوعاً من «المؤامرة» يقوم بها خصوم **عبد العزيز** بهدف إخراجه وإضعاف موقعه في البنك تمهيداً لإخراجه.

وكانت الجمعية العمومية التي عقدت في مطلع العام الماضي شهدت جلسة عاصفة عندما قابل المساهمون اقتراح إدارة البنك بتوزيع أسهم مجانية – كأرباح – على موظفي البنك بثورة عارمة انتهت بتراجع إدارة البنك عن هذه الفكرة.

يبقى القول أن سهم البنك التجاري الدول لا يتركز في أيدي مستثمرين قلائل وهو أحد عناصر محافظ الاستثمار التي تديرها صناديق أجنبية فضلا عن كونه متداول في سوق لندن، وكل هذه الاعتبارات تجعل من المستبعد وجود تنسيق للتأثير على سعر السهم، ما يعني ضرورة البحث عن الأسباب في مكان آخر. لا سيما أن تراجع الطلب على أسهم البنك لم يقتصر على السوق المصرية بل تعداه في الوقت نفسه إلى الأسواق الدولية.



بمساهمات عربية وأميركية وأوروبية

«ماك» التونسية رفعت رأس المال

مكتبان جديدان في الكويت وجنيف

أنجزت شركة «ماك» للوساطة في تونس رفع رأس مالها بإدخال مساهمات أجنبية جديدة وذلك من مصادر خليجية وتحديداً من الكويت، إضافةً إلى مساهمين من أميركا وسويسرا، وتجري مفاوضات حالية لإدخال مساهمات فرنسية.

وقال رئيس الشركة **محمد عبد الوهاب الشريف** أن «ماك» حرصت في عملية رفع رأس المال على تنويع قاعدة المساهمين بما يؤمّن لها شبكة علاقات دولية واسعة، والمحافظة على استقلالية القرار بحيث احتفظ الجانب التونسي بأكثرية الملكية في رأس المال.

وكانت شركة «ماك» التي تأسست قبل نحو سنتين، حققت تطوراً ملحوظاً خلال العام الماضي، فتقدمت من المرتبة العاشرة إلى صدارة ترتيب شركات الوساطة في تونس، خصوصاً بعد أن استقطبت استثمارات خارجية أهمها مجموعة المال الكويتية.

وتوقع المدير العام المساعد في «ماك» **مراد بن شعبان** أن يتواصل نمو الشركة في المرحلة المقبلة بفضل خطة توسعية بدأت برفع رأس المال كخطوة أولى تعقبها خطوتان أساسيتان عبر فتح مكتبين للشركة في جنيف والكويت.

«ماك» في عالم المال

تفتتح «ماك» مكتبها في مدينة جنيف السويسرية منتصف نيسان/ أبريل الحالي والغاية من هذا المكتب، يقول **مراد بن شعبان هي**:

1- التواجد في عالم المال الذي تتميز به جنيف، خصوصاً الصناديق الاستثمارية والمؤسسات المالية الدولية للتعريف بالسوق التونسية وعرض فرص الاستثمار في البورصة أو في الشركات غير المدرجة. وقد اتبعنا هذا الأسلوب سابقاً واستقطبنا مستثمرين إلى تونس ما شجعنا على فتح المكتب.

2- التواجد بالقرب من رجال الأعمال التونسيين المتواجدين في الخارج والذين



الشريف: توسيع المساهمات لا يؤثر على استقلالية القرار

يجهلون الكثير عن السوق المالية التونسية. لذلك سنقوم بعقد لقاءات وندوات مع هؤلاء، لشرح واقع الاقتصاد التونسي والتطورات المتسارعة التي شهدها في السنوات الأخيرة، فضلاً عن الاستقرار السياسي والاجتماعي الذي تعيشه تونس.

إضافةً إلى أن التواجد في جنيف، يتيح لنا الاحتكاك بأهم خبراء المال والاستثمار والخدمات المصرفية الشخصية بما يحسّن من قدراتنا ويطوّر كفاءاتنا في مجال الهندسة المالية. وقد اخترنا لإدارة المكتب الآنسة **فريال الغربي** وهي صاحبة كفاءة علمية وعملية عالية، علماً أن **مراد بن شعبان** سيتواجد في المكتب مرة في الشهر على الأقل، خصوصاً في مرحلة الانطلاق.

مكتب الكويت

«وبدأنا التحضير لفتح مكتب في الكويت وذلك خلال شهر أيلول/ سبتمبر من العام الحالي»، بهدف التواجد الدائم في المنطقة العربية، وهذا الأمر منسجم مع السياسة العامة للشركة وفلسفتها القائمة



بن شعبان: علاقتنا مع «التونسية للأوراق المالية» جيدة ونستثمر لدى شركة شقيقة لها

على العلاقة المباشرة مع عملائها. وسيوفّر لنا مكتب الكويت فرصة ثمينة للترويج والتعريف بالخدمات الاستثمارية والمالية المتنوعة التي تقدمها «ماك».

«ماك» والتونسية للأوراق المالية

إلى أين ستؤدي المنافسة داخل السوق التونسية؟ وهل تستطيع «ماك» المحافظة على المرتبة التي بلغتها؟ يرى **مراد بن شعبان** أن المنافسة دليل صحة وبادرة خير للسوق المالية التونسية شرط أن تبقى في حدود المنافسة الشريفة واحترام أصول المهنة وهذا ما يجري حالياً، «خصوصاً أن العلاقة التي تربطنا مع المنافس الأول لنا أو الشركة التونسية للأوراق المالية (Tunisie Valeurs) علاقة جيدة إلى أبعد الحدود. ونحن ننظر باحترام كبير للمجموعة التي يرأسها **أحمد عبد الكافي**، ونعتبر أنهم يمارسون عملهم بمهنية عالية والدليل أننا نستثمر لحساب عدد من عملائنا في شركة استثمار رقاعية (سندات) تابعة لهذه المجموعة، ما يؤكّد قناعتنا بكفاءة «TUNVAL» وشركاتها الشقيقة».

باريبا، KPMG، التونسية للأوراق المالية

مجموعة دولية - تونسية لإنجاز دمج 3 مصارف



علي دبيه
رئيس STB

دخلت عملية دمج 3 بنوك في تونس مرحلة حاسمة بعد أن اختارت الحكومة التونسية مجموعة دولية - تونسية لتقييم المصارف المزمع دمجها وتقديم تقرير نهائي قبل منتصف شهر تشرين الاول/ اكتوبر المقبل تمهيداً للإعلان عن انطلاق البنك الجديد مطلع السنة المقبلة.

وتضم المجموعة التي تمّ اختيارها: مجموعة باريبا الفرنسية، مكتب تدقيق دولي هو KPMG والشركة التونسية للأوراق المالية (Tunisie Valeurs)، وستبدأ عملية التقييم في وقت قريب جداً ويحضر لهذه الغاية أحد كبار مسؤولي باريبا **دولاروزيير** الذي شغل منصب رئيس صندوق النقد الدولي، وسيشرف شخصياً على العملية.

المصارف التي ستندمج هي: الشركة التونسية للبنك أحد أكبر المصارف التونسية، البنك القومي للتنمية السياحية وبنك تنمية الاقتصاد التونسي، وكان تمّ تشكيل لجان للإشراف على العملية وإتمامها، تولت إحداها الاتصال بمساهمي المصارف الثلاثة والثانية توحيد النظم الادارية والمعلوماتية.

عملية الدمج هذه تطرح تساؤلات عدة أهمها الشكل القانوني للمصرف الناتج عن العملية، وهل سيبقى مصرفاً حكومياً كون الدولة هي المساهم الأكبر في المصارف الثلاثة، أم تتبع الدمج عملية خصخصة تكون الأبرز في القطاع المصرفي التونسي، ثم هل يؤدي حجم المصرف الجديد الى تغيير في ترتيب المصارف التونسية لا سيما ان الشركة التونسية للبنك تتبوأ المراتب الأولى في كثير من المؤشرات مثل الودائع والأرباح وغيرها، والسؤال الآخر هو إداري بحت، هل يطرأ تغيير على القوى البشرية وحجمها، ثم من يقود البنك المندمج، وهل يبقى التقليد الذي كان سابقاً حين كان يتولى قيادة هذه المصارف الثلاثة رئيس الشركة التونسية للبنك كونها هي التي أسست المصرفين الآخرين، ولا بد من الإشارة هنا الى أن رئيس STB **علي دبية** هو من الشخصيات المصرفية المعروفة في تونس، ولديه من الكفاءة والخبرة، كما أنه يتولى رئاسة جمعية المصارف التونسية ويسهر شخصياً على برنامج تحديث القطاع المصرفي.

التونسية للأوراق المالية وابلاين المغربية في مشروع مشترك



فاضل عبد الكافي

تمّ مؤخراً تأسيس شركة استثمار ذات رأس مال تنمية (Capital risque) بمبادرة من المجموعة المالية التونسية (TFG) التي يرأسها **احمد عبد الكافي** وتضمّ شركات مالية واستثمارية وخدماتية، تساهم في الشركة الجديدة جهات دولية ومغربية هي: IFC التابعة للبنك الدولي، البنك الشعبي الفرنسي (من خلال شركة تابعة له) ومجموعة ابلاين المغربية وهي إحدى أهم شركات الوساطة والإستثمار والهندسة المالية العاملة في السوق المغربية.

وقامت الشركة الجديدة بتكوين صندوق للإستثمار (Maghreb invest) بقيمة 25 مليون دولار قابلة للزيادة حسب تطوّر النشاط الذي سيتركّز في مجال المساهمة في إنشاء مشاريع استثمارية في مختلف القطاعات وذلك في شمال أفريقيا.

تدير الصندوق لجنة استثمارية تجتمع دورياً بحضور جميع المساهمين في الصندوق وأبرزهم حالياً المؤسسات الآتية: البنك الاوروبي للإستثمار (BEI)، الوكالة الفرنسية للتنمية والوكالة الهولندية للتنمية (NATEXIS). أما عن الجانب التونسي فتساهم في الصندوق الشركة التونسية للإستثمار (TUNINVEST) التابعة لمجموعة TFG صاحبة المبادرة في هذا المشروع المشترك.

يُذكر ان ابلاين كانت مرتبطة باتفاق تعاون مع الشركة التونسية للأوراق المالية (Tunisie valeurs) وهي تابعة لمجموعة TFG وتنشط في أعمال الهندسة المالية والوساطة والتي حازت على مرتبة أفضل شركة وساطة في تونس للسنوات الثلاثة الماضية. إلا أن ابلاين اتجهت مؤخراً للتعاون مع مجموعة **محمد عبد الوهاب الشريف** (MAC) التونسية والتي تدرس إمكانات الإندماج معها.

حول هذا الموضوع أكّد أحد مسؤولي ابلاين المغربية جلال حوتي ان اتفاقاً شفهياً تمّ مع MAC التونسية للتعاون في السوقين المغربية والتونسية، وهناك تفكير جدي بدمج المجموعة التونسية وضمها الى ابلاين المغربية، الا أن العملية تحتاج الى درس عميق والى موافقة المساهمين في مجموعة ابلاين.

وعن العلاقة مع التونسية للأوراق المالية TVAL قال **جلال حوتي**: صحيح أننا كنا بدأنا بتعاون مع هذه المجموعة في شمال افريقيا وفي الأسواق الدولية، الا أن أسلوب العمل والآراء لم تتوافق ووجدنا مصلحة في التعاون مع مجموعة الشريف، علماً أن علاقات شخصية تربطنا بمجموعة عبد الكافي لا سيما المدير العام للتونسية للأوراق المالية **فاضل عبد الكافي**، وهذه العلاقة الشخصية تبقى بمنأى عن الإختلاف في وجهات النظر حول أسلوب العمل.

مسؤولية المستثمر درهم وقاية



في كل مرة تنهار مؤسسة أو تنكشف نتائج الإدارة السيئة في مؤسسة ما يسارع بعض المستثمرين إلى صب جام غضبهم على «البلد» المضيف للاستثمار أو على المهنة أو القطاع الذي ينتمي إليه المهني المخطئ، أو يندفعون حتى إلى إصدار أحكام تعميمية لا تخلو من الظلم مثل القول أن أهل البلد كلهم فاسدون!

هذا البحث الدائم عن أكباش فداء أو عن طرف ثالث يحمّله المديرون وأصحاب الأعمال عادة مسؤولية آثامهم ليس جديداً ولا هو حالة شاذة، بل يكاد يصبح جزءاً من ثقافة عربية قائمة على اتهام الآخرين، حيث يميل كل مخطئ أو كل من يوقع نفسه أو مؤسسته في ورطة ما إلى التبرير والتفتيش السريع عن ضحية تلقى عليها تبعة الفشل، وهو ميل يؤدي غالباً إلى تغليف المشكلة بطبقة كثيفة من التبريرات بدلاً من تعريتها ومواجهتها بأمانة. وما لم نواجه مشكلاتنا وأخطاءنا بنزاهة حقيقية، فإننا لا نتعلم ولا نخرج بدروس مفيدة لنا ولغيرنا.

ولا يحتاج المرء للكثير من التدقيق المحايد في مثل هذه الشكاوى ليجد أن المسؤول الحقيقي عن الخسارة أو حتى عن سوء الأمانة ليس البلد ولا أهله بل هو المستثمر الذي لم يتبع الطريق الصحيح ولم يقم بالجهد المطلوب استعلاماً واستشارة ومشاركة وتقييما قبل اختيار استثماره أو اختيار شركائه أو من يسلمهم رقبته أو «ذقنه» كما يقال.

وكل البلدان لهذه الجهة متماثلة. إذ يوجد فيها الاستشاري الجيد والاستشاري الرديء والمدير الأمين والمخلص لعمله والمدير الضعيف الأمانة الخ. البلدان متشابهة وفرص الاستثمار الصحيح موجودة في كل بلد. والاختلاف الحقيقي قائم بين رجال الأعمال أنفسهم وفي حدسهم بالأمور وفي إدارتهم لاستثمارهم وفي نوع المشورة أو الإدارة التي يستندون إليها.

صحيح أن أخلاقيات المهن في تدهور عام، والكثيرون من مديري اليوم ورجال الأعمال المبتدئين في عجلة من أمرهم. صحيح أيضاً أن الاستثمار في الخارج (سواء كان عربياً أم أجنبياً) يحمل مخاطر أكبر بكثير من الاستثمار في الداخل الذي نعرفه، لكن هذه العوامل السلبية ليست مقتصرة على بلد أو على «شعب» أو على مهنة. ثم أن وجود هذه الصعوبات الإضافية يترتب عليه التزام قواعد واحتياطات أكبر بكثير من الماضي لا أكثر ولا أقل. وقديماً قيل «درهم وقاية خير من قنطار علاج» وهذه جملة قصيرة لكنها معبّرة.

والخلاصة أن تزايد حالات الفشل أو فضائح سوء الإدارة في مجتمعاتنا ترتبط بالتزايد الكبير في عدد المشاريع الجديدة من دون أن يرافق ذلك تزايد حقيقي في عدد من يستحقون فعلاً تسمية قياديين أو إداريين أو رجال أعمال. فهناك «رجال أموال» كثيرون لكن رجال الأعمال (أي أولئك المؤهلين لبناء الأعمال وتطويرها) قليلون بل أقل مما نتصور. كذلك الأمر على مستوى الإدارات حيث حملة الشهادات والألقاب اللماعة كثيرون، لكن المديرين الناجحين الملتزمين بقواعد المهنة قليلون. ويكفي أن يجتمع أصحاب الأموال مع أصحاب الألقاب اللماعة حتى نكون قد أسسنا للمشكلة من أول يوم.

يضاف أن التواتر المستمر لحوادث انهيار الأعمال أو تردّي الاستثمارات أو فضائح سوء الإدارة يكشف عن ثغرة أساسية في مجال المشورة الاستثمارية أو وكالات الاستعلام عن الأشخاص وخلفياتهم وتقييم مخاطر الاستثمار المرتبطة ليس بالظرف الاقتصادي أو الجدوى أو ما شابه بل مخاطر الاستثمار المرتبطة بالعامل الإنساني أي تكوين الشركاء المحتملين وخلفياتهم وكفاءة الإدارة وأشخاصهم وسجلهم في الأداء الحقيقي والذي غالباً ما يختلف عن ما يرد في سيرتهم الذاتية أو المهنية. ■

كرنفال شركات التكنولوجيا إلى متى؟

على مدى الخمس سنوات الماضية تجاوز أداء مؤشر ناسداك لشركات التكنولوجيا الرفيعة كل التوقعات كما يبدو من الجدول التالي:

السنة	الارتفاع
1995	39،92 في المئة
1996	22،71 في المئة
1997	21،64 في المئة
1998	39،63 في المئة
1999	85،59 في المئة

وبعد الارتفاع الذي سجله المؤشر في العام الماضي قد يعتقد البعض أن العام 2000 يشهد هدوءاً أكبر. بالعكس فمؤشر ناسداك الذي أقفل قريباً من عتبة الـ 4000 اجتاز في 9 آذار/مارس الماضي عتبة الـ 5000 أي نحو 25 في المئة عن نهاية العام 1999 قبل أن يصاب بالإعياء ويهبط بسرعة إلى عتبة الـ 4600 في اقل من أسبوع.

يبقى أن نذكر أنه وعند إطلاق مؤشر ناسداك على أساس 100 نقطة العام 1971 فإن المؤشر أخذ 24 عاماً قبل أن يتجاوز عتبة الـ 1000 نقطة وكان ذلك في تموز/يوليو 1995 عندما بلغ 1005,89. لكن في غضون ثلاث سنوات تالية فقط اجتاز المؤشر عتبة الـ 2000، وفي العام 1999 اجتاز المؤشر خلال العام نفسه عتبة الـ 3000 ثم عتبة الـ 4000 في كانون الأول/ديسمبر 1999 الأمر الذي مثل قفزة قاربت الـ 86 في المئة في سنة واحدة (راجع الجدول) وبلغت ثلاثة أضعاف التحسن في مؤشري «داو جونز» و«ستاندرد أند بور». وأصبحت شركات التكنولوجيا تباع بسعر يبلغ 56 مرة معدل الربح على السهم P/E مقابل 24 مرة معدل الربح للشركات المدرجة في مؤشر ستاندرد أند بور. علماً أن مؤشر السعر إلى الربحية في الكثير من شركات التكنولوجيا يتجاوز الـ 160 في الكثير من الحالات!!

ومن البديهي أن يؤدي الارتفاع الطبيعي في أسعار شركات التكنولوجيا إلى إثارة مخاوف متزايدة من احتمال انفجار الفقاعة مع ما يرافق ذلك عادة من دمار وآلام خصوصاً لصغار المستثمرين. وفي كل يوم يزداد عدد المحللين الذين يعتقدون أننا دخلنا مرحلة اللاعقلانية في سلوك البورصة وأن التصحيح لا بد آت قريباً وهو سيأتي لا محالة عندما يتوقف سيل الاستثمارات في الشركات التكنولوجية قديمها وجديدها.

البعض يعوّل على اتجاه رئيس الاحتياط الفدرالي الأميركي إلى رفع سعر الفائدة الفضلى على الدولار بالتدريج خلال العام الحالي (كانت الفائدة في منتصف آذار/مارس 5,75 في المئة). لكن المشكلة هي أن معظم شركات التكنولوجيا لا يترتب عليها ديون كبيرة للمصارف كما أنها قادرة على إيجاد الأموال من خلال بيع الأسهم في السوق. ■

لماذا يهرب وارن بافت من أسهم التكنولوجيا؟



من منا لم يسمع بالمستثمر الأميركي الشهير **وارن بافت**؟ ألم يكن هذا لسنوات طويلة يتصدر لائحة أكبر 500 ثري في العالم التي تنشرها مجلة «فورتشون» سنوياً قبل أن يخسر هذا الموقع لمليارديرات الإنترنت والكمبيوتر أمثال **بيل غيتس**؟.

لكن شهرة بافت لم تكن في ثروته بل بكونه (وشركة الاستثمار التي يديرها وتدعي بركشاير هاتاوي) أهم مستثمري الولايات المتحدة من حيث بعد النظر والقدرة على اختيار الشركات الناجحة وأخذ حصص استراتيجية فيها، حتى أصبح السوق يتابع دوماً باهتمام ما يقوله أو يفعله في السوق.

ولما كانت لـ **بافت** هذه الشهرة فإن المراقبين والعديد ممن يحملون أسهم شركته أثاروا على الدوام خلال السنوات الثلاثة أو الأربعة الماضية السؤال التالي: لماذا تجاهل **بافت** تماما موجة الاستثمار في أسهم شركات التكنولوجيا ولماذا «فشل» بالتالي في اكتشاف طاقات الربح التي تحتويها تلك الشركات فخسر بذلك فرص تحقيق أرباح كبيرة لنفسه ولمستثمريه.

هنا مقتطفات من أجوبة **بافت** على تساؤلات المستثمرين وهي كما سنرى تعكس فلسفة متماسكة كثيرا ما تخفى على المبتدئين:

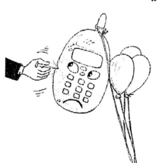
فهو قال في اجتماع للجمعية العمومية لشركته في نهاية السنة الماضية مبرراً تجاهله لأسهم شركات التكنولوجيا: إننا نعتقد بأن التكنولوجيا الحديثة مفيدة جداً من منظور اجتماعي لكننا كمستثمرين نسعى دوماً للتعامل مع شركات أو أعمال يمكننا التنبؤ بمسيرتها في المدى الطويل (15 إلى 20 سنة مثلاً). وهذا يعني أننا لا نتحمس كثيرا للتغيير السريع بل نراه بمثابة تهديد أو شذوذ، ونحن لذلك نسعى للاستثمار حيث لا نخاف من حدوث التغيير وحيث يمكننا حماية أسالبينا القائمة والتي نجحت في تحقيق الربح الوفير على أي حال.

وفي مناسبة أخرى قبلها بعام قال **بافت**: «ليست لي رغبة في دخول لعبة يكون فيها للشخص الآخر ميزة عليّ. إذ يمكنني أن أنفق كل وقتي خلال العام المقبل في التفكير بأسهم التكنولوجيا ورغم ذلك فلن أكون من حيث دقة تحليلي لهذا القطاع في المرتبة الـ 100 أو الـ 1000 أو ربما الـ 10 آلاف بالمقارنة مع الآخرين. أما أن يكون هناك من يحقق المال الكثير في اللعبة فهذا لا يزعجني أبداً لأن المهم بالنسبة لي هو أن تعمل في المجال الذي تفهمه. فالمهم دوماً أن تحدد دائرة كفاءتك ولا تشرد عنها بفعل إغراءات ظرفية. هذا في نظري أحد أهم شروط النجاح في الاستثمار».

في مناسبة ثالثة قدم **بافت** برهاناً رياضياً للدفاع عن موقفه لخصه كالتالي: إن في أميركا اليوم نحو 400 شركة تحقق أرباح سنوية تفوق الـ 200 مليون دولار. وبعد خمس سنوات من الآن قد يرتفع العدد ربما إلى 425 أو 450 شركة لكن ليس أكثر. لكن إذا نظرنا إلى الشركات التي يتم تداولها في قطاع التكنولوجيا فإننا نجدها تعد بالمئات. ومؤكد فإن نسبة مئوية مرتفعة من هذه الشركات لن تحقق الآمال التي علقت عليها. لكن الصعوبة الكبرى هي معرفة أي الشركات هي التي ستخفق وبالتالي التي ينبغي الابتعاد عنها. ومعظم هذه الشركات تبيع أسهمها بأسعار ستفرض عليها عاجلاً أم آجلاً تحقيق هذا المعدل من الربح، لكن ذلك لن يحدث إلا للقليل منها.

كلام يدعو إلى التفكير ويكشف بوضوح عن الفارق الحقيقي بين شخصية وحكمة المستثمر العريق وبين شخصية أو قيم وطريقة تصرف المضارب. ■

الشفافية السعودية في التطبيق



توقيع المملكة السعودية لعقد الهاتف الجوال الجديد كان يمكن أن يمر كحدث عادي لولا أنه كشف عن مفارقة كبيرة كانت في حد ذاتها أول درس عملي على الفوائد الهائلة التي يمكن أن تجنيها المملكة من تطبيق شفافية أكبر في إرساء العقود الحكومية في كافة القطاعات والمجالات العامة.

بموجب العقد الجديد ستقوم شركة أريكسون السويدية التي رسا عليها العقد بإضافة مليون ومئتي ألف خط على الشبكة الحالية الجديد بكلفة تقدر بنحو 306 ملايين دولار، مما يعني أن متوسط تكلفة الخط الجوال الواحد تقارب الـ 275 دولاراً. لكن قبل أقل من سنتين تم تلزيم عقد بمد 575,000 خط جوال إلى شركة لوسنت الأميركية وبلغت كلفة العقد يومها نحو 700 مليون دولار أميركي، ما يوازي متوسط كلفة بالخط الواحد قدره 1220 دولاراً وهي كلفة في الخط تزيد بنسبة 430 في المئة عن الكلفة التي أمكن تحقيقها في العقد مع أريكسون. باختصار فإن العقد الجديد يوفر للسعودية ضعف عدد الخطوط التي نص عليها العقد مع لوسنت مقابل نصف المبلغ الذي نص عليه العقد مع الشركة الأميركية. وهذا يعني توفيراً على شركة الاتصالات السعودية يقارب المليار دولار.

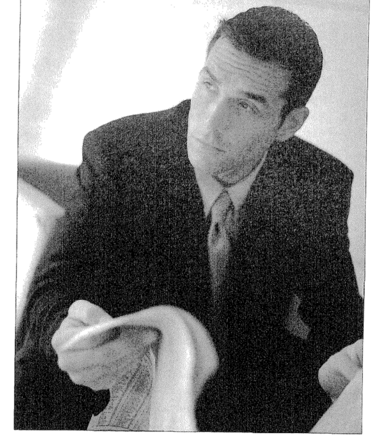
الملفت أن تكون هذه الأرقام قد نشرت في صحيفة الرياض السعودية ضمن دراسة للدكتور **إبراهيم عبد الرحمن القاضي** أستاذ الاتصالات في جامعة الملك سعود، أهم درس فيها هو ببساطة وعلى حد تعبيره «فوائد المنافسة وضرورتها». إذ أتاحت المنافسة المفتوحة تحقيق وفورات ضخمة لا بد أن تنعكس بوفر في أكلاف شركة الاتصالات وبالتالي بوفر ملموس على المستهلك. ويقول الكاتب أن المزايا التي تنجم عن المنافسة لا تقتصر على الوفر في السعر بل أنها تمتد إلى ضمان جودة المواصفات والالتزام بها. وضرب الكاتب مثالاً على ذلك أن العقد الجديد يتضمن إضافة عدد كبير من الخدمات الجديدة في نظام الجوال إضافة إلى توفير نظام متقدم يعمل بترددين (900 و1800 ميغاهرتز) الأمر الذي سيقلل الاختناقات على الشبكة ويحسن جودة الصوت في التحادث بالهاتف الجوال.

يبقى أن نورد هنا نقلاً عن «الرياض» بعض المقارنات الملفتة في متوسط تكلفة الخط الجوال في عدد من الدول. ورغم أن المواصفات قد تختلف بين عقد وآخر وفقاً للمواصفات التقنية وعدد الخطوط المشمولة بالعقد فإن المقارنة لا تخسر مع ذلك بعض دلالاتها. ففي الصين الشعبية (100 ألف خط) كانت الكلفة التي تقاضتها شركة نوكيا نحو 200 دولار بالخط. في المقابل كانت الكلفة في لبنان (85 ألف خط من أريكسون) 448 دولاراً بالخط. ودفعت قطر لشركة موتورولا 186 دولاراً بالخط (70 ألف اشتراك) وتكبدت تونس لشركة ألكاتيل مبلغ 571 دولاراً بالخط (مقابل مد 35 ألف خط) ودفعت السلطة الفلسطينية 400 دولار كلفة الخط الواحد لشركة أريكسون (مقابل 100 ألف خط) والبحرين 250 دولاراً لأريكسون لإيجاد 80 ألف خط.. ■

Business Options

مـــــدوا رحـــلات الـــعـــمـــل..

تمتعوا بخصم قدره ٥٠٪ على إجازات نهاية الأسبوع، وبأحد



انـتـقـوا الـفـنـدق

انتركونتيننتال
فنادق ومنتجعات

نقدم للمسافرين الدوليين مستويات رفيعة من الخدمة، حائزة على جوائز دولية، في فنادقنا الـ ١٤٠ المنتشرة في ٧٥ دولة في القارات الست. للحجز يرجى الاتصال بوكيل سفركم، أو زيارة موقعنا على الإنترنيت:

www.interconti.com

واسألوا عن «اختيارات الأعمال»

كراون بلازا
فنادق ومنتجعات



خدمات عناية متفوقة ذات لمسات شخصية متميزة، وتجربة إقامة فاخرة بأسعار تنافسية. ومع وجود ١٥٠ فندقا في مختلف أنحاء العالم، فإن كراون بلازا هي خياركم الأمثل. للحجز يرجى الاتصال بوكيل سفركم، أو زيارة موقعنا على الإنترنيت:

www.crowneplaza.com

واسألوا عن «اختيارات الأعمال»

فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبها المملكة العربية السعودية	٤١٤ ريال سعودي
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٦٤٠ درهم إمارات
العين، الإمارات العربية المتحدة	٣٧٥ درهم إمارات
الجبيل، المملكة العربية السعودية	٥٠٠ ريال سعودي
عمان، الأردن	٩٠ دولار أمريكي
بيروت، لبنان	١٩٠ دولار أمريكي
القاهرة، مصر	١٠٠ دولارأمريكي
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٧٢٥ درهم إمارات
الغردقة، مصر*	٩٠ دولار أمريكي
جدة، المملكة العربية السعودية	٤٤٥ ريال سعودي
المدينة، المملكة العربية السعودية	٣٥٠ ريال سعودي
مكة، المملكة العربية السعودية	٤٦٠ ريال سعودي
مسقط، سلطنة عمان	٥٩ ريال عماني
البتراء، الأردن†	٩٠ دولار أمريكي
الرياض، المملكة العربية السعودية	٤٨٥ ريال سعودي
الطائف، المملكة العربية السعودية	٤٠٥ ريال سعودي

أفريقيا	الأسعار تبدأ من:
أبيدجان، ساحل العاج	٦٧٠ فرنك فرنسي
أسمره، أريتيريا	١٦٠ دولار أمريكي
كيب تاون، جنوب أفريقيا	١٤٦٠ راند
دوربان، جنوب أفريقيا	١٣٥٠ راند
جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا	١٥٥٠ راند
حديقة كروغر الوطنية، جنوب أفريقيا	٧٥٠ راند
ليبرفيل، الغابون	٦٢،٥٠٠ فرنك وسط أفريقيا
لوساكا، زامبيا	١٣٠ دولار أمريكي
نيروبي، كينيا	١٧٠ دولار أمريكي

فنادق ومنتجعات كراون بلازا

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٤٧٥ درهم إمارات
السوادي، سلطنة عمان*	٢٦ ريال عماني
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٦٥٠ درهم إمارات
جدة، المملكة العربية السعودية	٣٧١ ريال سعودي
الكويت	٧٦ دينار كويتي
مسقط، سلطنة عمان	٤٨ ريال عماني

أفريقيا	الأسعار تبدأ من:
هراري، زيمبابوي	١٢٦ دولار أمريكي
جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا	٦٥٠ راند

اخـتـاروا أحـد الاخـتـيـارات الـتـالـيـة:

مددوا إقامتكم، وتمتعوا بالإقامة يومي الجمعة والسبت بنصف السعر.. حيث يمكنكم تصميم رحلاتكم للاستفادة من هذا العرض المتميز، أو من أحد الاختيارات المجانية الأخرى، وستحظون حتما بصفقة رائعة.

- ليلتين إضافيتين في عطلة نهاية الأسبوع بنصف سعر «اختيارات الأعمال»*
- ترقية الى مستوى «غرفة الأعمال» أو جناح صغير، أو إلى الـ كلوب إنتركونتيننتال»، الـ«كراون بلازا كلوب»
- إفطار كامل**
- الحصول على ٥٠٠ نقطة إضافية من أميال السفر، أو ٢٠٠٠ نقطة «بريوريتي كلوب» إضافية***

للحجوزات العالمية من داخل الدول التالية يرجى الاتصال بهواتف المكالمات المجانية الموضحة:

قطر:	٩٧١٠٤ ٨٠٠
السعودية:	٩٠٠٠ ١٢٤ ٨٠٠
أو	٢٢٢٢ ١٢٤ ٨٠٠
الإمارات:	٤٢٨٠ ٨٠٠

تـمـتـعـوا بـاخـتـيـار ثـان




استخدموا بطاقة أمريكان إكسبريس عندما تمددوا إقامتكم، وستحصلون على خصم قدره ٥٠٪ على سعر الإقامة لما يصل الى ليلتي إجازة نهاية أسبوع، وبأحد الاختيارات الإضافية الذي يناسب متطلباتكم. حيث نفخر بقبول بطاقات أمريكان إكسبريس في فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وكراون بلازا في مختلف أنحاء العالم.

تمتعوا بـ«اختيارات الأعمال» في مختلف أنحاء العالم
الشرق الأوسط • أفريقيا • أوروبا
• أسيا الباسفيكي • أمريكا الشمالية
• أمريكا اللاتينية

*الأسعار المحددة أعلاه، هي للغرفة الواحدة سواء لشخص أو شخصين، ولمدة ليلة واحدة، وقد تتباين اعتمادا على يوم الوصول. وتسري هذه الأسعار (المحددة بالدولار الأمريكي أو بالعملة المحلية كما هو موضح أعلاه) خلال الفترة من الأول من فبراير (شباط) ٢٠٠٠ إلى ٢٦ مايو (أيار) ٢٠٠٠، وهي لا تشمل الضرائب ورسوم الخدمة. يتعين الحجز بشكل مسبق، حيث يتوفر عدد محدود من الغرف ضمن هذا البرنامج الترويجي. لا يمكن ضمان مستوى سعر الصرف على رسوم بطاقة الإئتمان لدى المغادرة. ويتعين تحديد الاختيار المطلوب عند الحجز، وإذا لم يكن الاختيار متاحا عند الوصول الى الفندق، سيتم تقديم اختيار بديل حسبما كان متوفرا. * خصم الـ ٥٠٪ على ليالي إجازات نهاية الأسبوع: يتوفر عدد محدود من الغرف التي يسري عليها هذا العرض. مددوا إقامتكم وتمتعوا بما يصل الى ليلتي إجازة نهاية أسبوع مقابل نصف السعر العادي لـ«اختيارات الأعمال». في منطقة الشرق الأوسط: للتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يوم الخميس أو يومي الخميس والجمعة، يتعين أن تشمل الإقامة يوم الأربعاء بالسعر العادي لـ«اختيارات الأعمال». وللتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يومي الجمعة والسبت يتعين أن تشمل الإقامة يوم الأحد بالسعر العادي لـ«اختيارات الأعمال». علما بأن أيام إجازات نهاية الأسبوع في منطقة الشرق الأوسط تتباين بين دولة وأخرى. أما في كافة الفنادق الأخرى، فيتعين وللتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يوم الجمعة أو يومي الجمعة والسبت، أن تشمل الإقامة يوم الخميس بالسعر العادي لـ«اختيارات الأعمال». وللتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يومي السبت والأحد يتعين أن تشمل الإقامة يوم الأثنين بالسعر العادي لـ«اختيارات الأعمال». ويتم احتساب الخصم عند المغادرة، غير أن الخصم البالغ ٥٠٪ لا يعتبر ساريا إذا كانت إقامة النزيل قد بدأت يوم السبت في الشرق الأوسط أو يوم الأحد في كافة الفنادق الأخرى، كما لا يسري على فترات الإقامة التي تزيد عن ٧ ليال، ولا يتوفر هذا العرض في المنتجعات. ** إفطار لشخصين عن كل ليلة إقامة في المطعم المحدد. هذا العرض غير متاح للمجموعات، كما لا يمكن جمعه مع أي عرض ترويجي آخر. *** يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على نقاط «بريوريتي كلوب» وفي «كراون بلازا» يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على أميال إضافية في برامج ولاء شركات الطيران المشاركة. وإذا لم تكن الأميال الإضافية متاحة في شركة الطيران المحددة سيتم منح نقاط «بريوريتي كلوب». علما بأن تسجيل الأميال والنقاط في رصيد النزيل يستغرق فترة تتراوح بين ٦ - ٨ أسابيع. ويتم منح النقاط أو الأميال طبقا لقواعد وشروط «بريوريتي كلوب» و«برامج ولاء شركات الطيران». للحصول على عضوية مجانية في «بريوريتي كلوب» اتصلوا بأي من فنادق ومنتجعات كراون بلازا. لا يسري هذا العرض حيثما لا تسمح به القوانين المرعية بتنظيمه. وقد تسري قيود أخرى. «باس هوتيلز أند ريسورتس إنك» ٢٠٠٠. كافة الحقوق محفوظة. معظم فنادق كراون بلازا هي ذات ملكية و/ أو إدارة خاصة.*

Business Options℠

وتمتعوا بإقامة متميزة

الاختيارات الإضافية، عندما تستخدمون بطاقة أمريكان إكسبريس

انتقوا وجهتكم المفضلة

فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال

أوروبا	الأسعار تبدأ من:
امستردام، هولندا	٢٩٥ جيلدر هولندي
استانا، كازخستان	٢٢٢ دولار امريكي
أثينا، اليونان	٢٧٠ دولار امريكي
برشلونة، اسبانيا	٢٦٨٠٠ بيزيتا اسبانية
برلين، المانيا†	٢٢٨ مارك الماني
براتسلافا، سلوفاكيا†	١٥٠ دولار امريكي
بروكسل، بلجيكا	٧٢٠٠ فرنك بلجيكي
بوخارست، رومانيا	٢٥٤ مارك الماني
بودابست، هنجاريا	٣١٠ مارك الماني
كان، فرنسا	١٠٦٠ فرنك فرنسي
كراكو، بولندا†	٢٣٠ مارك الماني
ادنبرة، اسكتلندا	١٣٠ جنيه استرليني
فرانكفورت، المانيا	٣٣٠ مارك الماني
جنيف، سويسرا	٢٥٠ فرنك سويسري
هامبورغ، المانيا	٢٣٥ مارك الماني
هانوفر، المانيا†	٣٦٥ مارك الماني
هلسنكي، فنلندا	١١٠٠ مارك فنلندي
اسطنبول، تركيا	٢٢٠ دولار أمريكي
كيمير، تركيا*	٥٩ دولار امريكي
لايبزغ، المانيا	٢١٨ مارك الماني
ليوبليانا، سلوفينيا	٣٠٥ مارك الماني
لندن، المملكة المتحدة	١٤٥ جنيه استرليني
لكسمبورغ	٧٣٠٠ فرنك لوكسمبورغ
مدريد، اسبانيا	٣١٣٠٠ بيزيتا اسبانية
مالطا†	٢٤ جنيه مالطي
مونترو، سويسرا	٣٣٠ فرنك سويسري
موسكو، روسيا	٣٢٠ دولار أمريكي
ميونيخ، المانيا†	٢٧٥ مارك الماني
نيقوسيا، قبرص†	٩٣ جنيه قبرصي
باريس، فرنسا	٢٢٠٠ فرنك فرنسي
براغ، جمهورية التشيك	٢٧٥ دولار امريكي
روما، ايطاليا	٥٦٩٠٠٠ لير ايطالي
شتوتغارت، المانيا	٣٢٥ مارك الماني
طشقند، اوزبكستان	٢٢٥ دولار امريكي
لاهاي، هولندا	٣٦٥ جيلدر هولندي
فيينا، النمسا	١٦٥٠ شلن نمساوي
وارسو، بولندا	٢٨٠ مارك الماني
زغرب، كرواتيا	٢٣١ مارك الماني
زيورخ، سويسرا	٢٩٥ فرنك سويسري

أسيا الباسيفيكي	الأسعار تبدأ من:
بالي، اندونيسيا*	١٥٥ دولار امريكي
بانكوك، تايلند	١٠٠ دولار امريكي
بروم، استراليا*	٢٣١ دولار استرالي
كولومبو، سريلانكا	١٠٥ دولار امريكي
مانيلا، الفلبين	١٧٠ دولار امريكي
نيودلهي، الهند	٢١٠ دولار امريكي
فنوم بنه، كمبوديا	١٣٥ دولار امريكي
سيول، كوريا	٢٥٠ دولار امريكي
سنغافوره	٢٦٠ دولار سنغافوري
سيدني، استراليا	٢٩٥ دولار استرالي
تايبيه، تايوان	٥٨٥٠ دولار تايواني
طوكيو، اليابان	٢٦٠٠٠ ين ياباني
يوكوهاما، اليابان	٢٢٠٠٠ ين ياباني

امريكا الشمالية، المكسيك، الكاريبي	الأسعار تبدأ من:
كانكون، المكسيك*	١٨٩ دولار امريكي
شيكاغو، الينوي، الولايات المتحدة	١٦٩ دولار امريكي
كليفلاند، أوهايو، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار امريكي
كوزوميل، المكسيك*	٢١٠ دولار امريكي
دالاس، تكساس، الولايات المتحدة	١٧٩ دولار امريكي
غوادالاجارا، المكسيك	١٥٥ دولار امريكي
اكستابا، المكسيك*	٢٣٠ دولار امريكي††
لوس انجلوس، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار امريكي
لوس كابوس، المكسيك*	٢٦٥ دولار امريكي††
مكسيكو سيتي، المكسيك	٢١٠ دولار امريكي
ميامي، فلوريدا، الولايات المتحدة	١٧٩ دولار امريكي
مونتريال، كندا	١٨٩ دولار كندي
نيو اورليانز، لويزيانا، الولايات المتحدة	١٩٩ دولار امريكي
نيويورك، نيويورك، الولايات المتحدة	٢٤٩ دولار امريكي
بويرتو فالارتا، المكسيك*	٢٣٥ دولار امريكي††
سان فرانسيسكو، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	٢٧٠ دولار امريكي
سانتو دومينيغو، جمهورية الدومنيكان	١٥٠ دولار امريكي
تورنتو، كندا	٢٣٩ دولار كندي
واشنطن العاصمة، الولايات المتحدة	٣١٩ دولار امريكي

أمريكا اللاتينية	الأسعار تبدأ من:
بوغوتا، كولومبيا	١٣٠ دولار امريكي
بوينس أيريس، الارجنتين	٢٢٩ دولار امريكي
كالي، كولومبيا	١٣٠ دولار امريكي
كراكاس، فنزويلا	١٩٠ دولار امريكي
سيوداد غوايانا، فنزويلا	١٨٠ دولار امريكي
ماناغوا، نيكاراجوا	١٥٥ دولار امريكي
ماراكايبو، فنزويلا	١٦٥ دولار امريكي
ميديلين، كولومبيا†	١٣٠ دولار امريكي
بنما سيتي، بنما	١٧٥ دولار امريكي
ريو دي جانيرو، البرازيل	١٧٩ دولار امريكي
ريونيغرو، كولومبيا†	١١٥ دولار امريكي
سان خوسيه، كوستاريكا	١٨٥ دولار امريكي
سان بدرو سولا، هندوراس	٢١٠ دولار امريكي
سان سلفادور، السلفادور	١٥٠ دولار امريكي
سانتياغو، تشيلي	٢٠٥ دولار امريكي
ساو باولو، البرازيل	٢٢٩ دولار امريكي
تيغوسيغالبا، هندوراس	١٥٥دولار امريكي
فالنسيا، فنزويلا	١٧٥ دولار امريكي

فنادق ومنتجعات كراون بلازا

أوروبا	الأسعار تبدأ من:
أمستردام، هولندا	السعر عند الطلب
أندورا	٩٩ دولار امريكي
انتويرب، بلجيكا	السعر عند الطلب
برلين، المانيا	٢٩٩ مارك الماني
برمنجهام، المملكة المتحدة	السعر عند الطلب
بروكسل، بلجيكا	٦٩٠٠ فرنك بلجيكي
بوخارست، رومانيا	السعر عند الطلب
كامبريدج، المملكة المتحدة	١٣٠ جنيه استرليني
كولون، المانيا	٢٥٧ مارك الماني
دنهاغ، هولندا	٤٠٩ جيلدر هولندي
ادنبرة، اسكتلندا، المملكة المتحدة	١٣٠ جنيه استرليني
فرانكفورت، المانيا	السعر عند الطلب
جنيف، سويسرا	السعر عند الطلب
هامبورغ، المانيا	٢٧٥ مارك الماني
هايلدبرغ، المانيا	السعر عند الطلب
اسطنبول، تركيا	٩٠ دولار امريكي
ليدز، المملكة المتحدة	٧٩ جنيه استرليني
ليفربول، المملكة المتحدة	١١٥ جنيه استرليني
لندن، المملكة المتحدة	٩٥ جنيه استرليني
ماستريخت، هولندا	٢١٩ جيلدر هولندي
ماديرا، البرتغال	السعر عند الطلب
مدريد، اسبانيا	٣١٢٤٣ بيزيتا
مانشستر، المملكة المتحدة	٩٩ جنيه استرليني
سالزبورغ، النمسا	السعر عند الطلب
شفيرين، المانيا	السعر عند الطلب
تولوز، فرنسا	السعر عند الطلب
فيسبادن، المانيا	السعر عند الطلب

أسيا الباسيفيكي	الأسعار تبدأ من:
بانكوك، تايلند	١٢٩ دولار امريكي
بكين، الصين	١٠٩ دولار امريكي
تشيجو، كوريا	١٣٧٧٠٠ وون
تشنغدو، الصين	١١٢ دولار امريكي
جاكرتا، اندونيسيا	١١٥ دولار امريكي
جوهر باهرو، ماليزيا	السعر عند الطلب
كاتمندو، نيبال	١١٩ دولار امريكي
كوشنغ، ماليزيا	١٢٠ روبية ماليزية
شنغهاي، الصين	١١٩ دولار امريكي
تايبيه، تايوان	٥٥٩٩ دولار تايواني
طوكيو، اليابان	٢٠٠٠٠ ين
زيامين، الصين	٨٩ دولار امريكي
زينغهو، الصين	٦٩ دولار امريكي

امريكا الشمالية، المكسيك، الكاريبي	الأسعار تبدأ من:
ألباني، نيويورك، الولايات المتحدة	١٢٤ دولار أمريكي
البوكيرك، نيو مكسيكو، الولايات المتحدة	٩٩ دولار أمريكي
أن أربر، متشيغان، الولايات المتحدة	١١٩ دولار أمريكي
اطلانطا- المطار، جورجيا، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
اطلانطا- باورز فيري، جورجيا، الولايات المتحدة	١٣٩ دولار أمريكي
اطلانطا- رافينيا، جورجيا، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار أمريكي
بيلوكسي أيل أوف كابري، ميسيسيبي، الولايات المتحدة*	٩٩ دولار أمريكي
بوسطن- نأتك، ماساسوشتس، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار أمريكي
بوسطن- وابورن، ماساسوشتس، الولايات المتحدة	١٥٩ دولار أمريكي
سيدار رابدز، ايوا، الولايات المتحدة	٦٥ دولار أمريكي
شيكاغو - ذي البرتون، الينوي، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
شيكاغو - ذي سيلفرسميث، الينوي، الولايات المتحدة	٢١٩ دولار أمريكي
شيكاغو إيريا إلغن، الينوي، الولايات المتحدة†	٩٩ دولار أمريكي
سنسيناتي، اوهايو، الولايات المتحدة	١١٩ دولار أمريكي
كولمبوس، اوهايو، الولايات المتحدة	١٥٩ دولار أمريكي
دالاس- المركز التجاري، تكساس، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
دالاس- نير ذي غاليريا، تكساس، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
دالاس- سويتس، تكساس، الولايات المتحدة	١٥٠ دولار أمريكي
دايتون، اوهايو، الولايات المتحدة	٨٩ دولار أمريكي
ديترويت-مطار مترو، متشيغان، الولايات المتحدة	١٣٩ دولار أمريكي
ادمنتون، البرتا، كندا	١٣٩ دولار كندي
جراند رابيدس، متشيغان، الولايات المتحدة	١١٩ دولار أمريكي
جرينفيل، كارولاينا الجنوبية، الولايات المتحدة	١٢٩ دولار أمريكي
غوادالاجارا، المكسيك	١٢٦ دولار أمريكي
هارتفورد، كونكتيكوت، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
هيلتون هيد آيلاند، كارولاينا الجنوبية، الولايات المتحدة*	١٢٩ دولار أمريكي
هيوستن- بروكهولو، تكساس، الولايات المتحدة	٨٩ دولار أمريكي
هيوستن- ميديكال سنتر، تكساس، الولايات المتحدة	١٢٩ دولار أمريكي
هيوستن- نير ذي غاليريا، تكساس، الولايات المتحدة	١١٩ دولار أمريكي
انديانا بوليس- يونيون ستيشن، انديانا، الولايات المتحدة	١٣٩ دولار أمريكي
إرفين، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٥٤ دولار أمريكي
جاكسون، المسيسيبي، الولايات المتحدة	١٢٥ دولار أمريكي
كنغستون، جامايكا	١٠٩ دولار أمريكي
لاباز، المكسيك*	١١٩ دولار أمريكي
لاس فيجاس، نيفادا، الولايات المتحدة	١٢٩ دولار أمريكي
لوس انجلوس-المطار الدولي، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٢٩ دولار أمريكي
لوس انجلوس- ريدوندو بيتش، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٥٩ دولار أمريكي
ماكون، جورجيا، الولايات المتحدة	٦٩ دولار أمريكي
ماديسون، وسكنسن، الولايات المتحدة	١٠٤ دولار أمريكي
مكسيكالي، المكسيك	١١٩ دولار أمريكي
ميامي- المطار الدولي، فلوريدا، الولايات المتحدة	٨٩ دولار أمريكي
مينيابوليس، مينسوتا، الولايات المتحدة	١٢٩ دولار أمريكي
مونتيري، المكسيك	١٩٩ دولار أمريكي
مونتريال، كيبيك، كندا	١٣٩ دولار كندي
ناشوا، نيوهمبشاير، الولايات المتحدة	٩٩ دولار أمريكي
نيويورك- مطار لا غوارديا، نيويورك، الولايات المتحدة	١٥٩ دولار أمريكي
نيويورك- مانهاتن، نيويورك، الولايات المتحدة	٢٢٩ دولار أمريكي
نيويورك- جوار مبنى الامم المتحدة، نيويورك، الولايات المتحدة	٢٠٩ دولار أمريكي
أوماها، أولد ميل، نبراسكا، الولايات المتحدة	٧٩ دولار أمريكي
أوتاوا، أونتاريو، كندا	١٢٩ دولار كندي
فيلادلفيا، بنسلفانيا، الولايات المتحدة	١٦٩ دولار أمريكي
فونيكس- وسط المدينة، اريزونا، الولايات المتحدة	١٧٩ دولار أمريكي
فونيكس- نورث أت مترو سنتر، اريزونا، الولايات المتحدة	٨٩ دولار أمريكي
بورتلاند- ليك اوزويغو، اوريجون، الولايات المتحدة	١١٩ دولار أمريكي
بروفيدنس -واروبك، رود أيلاند، الولايات المتحدة	١٧٩ دولار أمريكي
بوابلا، المكسيك	١٢٩ دولار أمريكي
ريتشموند، فرجينيا، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
روشستر، نيويورك، الولايات المتحدة	١٠٩ دولار أمريكي
ساغينار، ميتشغان، الولايات المتحدة	٥٩ دولار أمريكي
سان فرانسيسكو إيريا ميد بيننسولا، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٩٤ دولار أمريكي
سان فرانسيسكو يونيون سكوير، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	٢٠٩ دولار أمريكي
سان فرانسيسكو إيريا بالو التو، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	٢٦٩ دولار أمريكي
سان فرانسيسكو إيريا بليزنتون، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٢٩ دولار أمريكي
سان خوسيه- وسط المدينة، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار أمريكي
سان خوسيه نورث- سيليكون فالي، كاليفورنيا، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار أمريكي
سياتل، واشنطن، الولايات المتحدة	١١٩ دولار أمريكي
سيكاوكوس- ميدولاندز، نيوجيرسي، الولايات المتحدة	١٨٩ دولار أمريكي
سبرنغفيلد، الينوي، الولايات المتحدة	١٠٥ دولار أمريكي
تامبا، فلوريدا، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
تورنتو- وسط المدينة، اونتاريو، كندا	٢٠٩ دولار كندي
تورنتو إيست- دون فالي، اونتاريو، كندا	١٢٩ دولار كندي
فانكوفر، كولومبيا البريطانية، كندا	١٤٩ دولار كندي
واشنطن العاصمة- مركز المدينة، الولايات المتحدة	١٥٩ دولار أمريكي
واشنطن العاصمة- المطار الوطني، الولايات المتحدة	١٤٩ دولار أمريكي
وست بالم بيتش، فلوريدا، الولايات المتحدة	١٣٩ دولار أمريكي
وايت بلينز، نيويورك، الولايات المتحدة	١٧٩ دولار أمريكي
وينيبيغ، مانيتوبا، كندا	١١٩ دولار كندي
وورشستر، ماساشوستس، الولايات المتحدة	١٣٩ دولار أمريكي

أمريكا اللاتينية	الأسعار تبدأ من:
بيونس أيريس، الارجنتين	٢٠٨ دولار امريكي
كويتو، الاكوادور	٧٥ دولار امريكي
سانتياغو، تشيلي	١٧٩ دولار امريكي
ساو باولو، البرازيل	١٩٨ دولار امريكي

† فندق فورم
†† الاسعار تشمل الضريبة والرسوم
* منتجع



خلال المؤتمر الصحفي: رياض سلامة يتوسط فريد روفايل و رؤوف أبو زكي

ينعقد في بيروت
18-20 أيار/ مايو 2000

المؤتمر السنوي السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية

«..نشدّد على أهمية هذا المؤتمر حيث من المعروف أن مصرف لبنان يحصر نشاطه الأساسي في هذا المؤتمر.. واننا نحرص على إنجاحه لأنه يخدم تطلعاتنا لإعادة لبنان قاعدة للعمل في المنطقة... وقد لاحظنا في المؤتمرات الخمسة الماضية حضوراً نوعياً من البلدان العربية والأوروبية كما من لبنان..».

بهذه العبارات استهلّ حاكم مصرف لبنان السيد **رياض سلامة** المؤتمر الصحفي الذي عرض للمؤتمر السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية (بيروت/فندق فينيسيا/18-20 أيار/مايو 2000) الذي تنظمه مجموعة «الاقتصاد والأعمال» بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

أما رئيس جمعية مصارف لبنان **فريد روفايل** الذي شارك في المؤتمر الصحفي فقال: «كالعادة، نعلّق على هذا المؤتمر أهمية كبرى كونه يشكّل مناسبة دورية للتلاقي والتباحث والتشاور والتنسيق في أهم القضايا الراهنة المطروحة على أوساط المال والأعمال العربية في القطاعين العام والخاص. ولا شك في أن قطاعنا المصرفي معنيّ إلى حدّ كبير بانعقاد هذا المؤتمر على أرض لبنان، خصوصاً أن المصارف اللبنانية تواكب عن كثب آخر التطورات المتسارعة التي نشهدها في عالم المصارف وفي ميادين الاتصالات ونقل المعلومات وتحرير أسواق السلع والخدمات والتجارة».

فرصة لمواكبة التطورات

وتحدث مدير عام مجموعة «الاقتصاد والأعمال» **رؤوف أبو زكي** عن المؤتمر فقال: من الطبيعي القول أن المؤتمر سيركّز أعماله ومناقشاته هذا العام على محاولة تحليل المضاعفات المرتقبة لهذه التطورات على الصناعة المصرفية والمالية وعلى الاقتصاد العربي، والسبل المطلوبة للتكيّف مع الشروط الجديدة وتحقيق الفوائد القصوى من اتجاه الأسواق العالمية للانفتاح وما يوفره ذلك من فرص كبيرة للمؤسسات القادرة والمبادرة. وفي هذا السياق، نسعى هذا العام إلى اختيار متحدثين يمكنهم، بفضل تجاربهم الواسعة والمتنوعة ومواقعهم المؤثرة في صنع القرارات في بلدانهم أو مؤسساتهم تحقيق أعلى درجة من الفائدة للمشاركين وإثراء المناقشات.

وأضاف: «إننا نواظب بذلك على تحويل المؤتمر إلى فرصة حقيقية لمواكبة التطورات التي تواجه الاقتصاد والاستثمار والعمل المالي في العالم العربي بل واستباق هذه التطورات ليتسنّى للمؤسسات ولصانعي القرار استيعابها بصورة مبكرة والاستعداد لها واستخلاص أقصى الفائدة منها. فنحن عندما قررنا الدعوة إلى أول مؤتمر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية لم تكن أسواق الأسهم قد بلغت ما بلغته الآن، لكننا رأينا يومذاك أن تلك الظاهرة مرشّحة بسرعة للتحوّل إلى أهم محرّك للنمو والنشاط الاستثماري في المنطقة، فقررنا الدعوة إلى أول مؤتمر يعقد بشأنها في العام 1995. لكننا وبالروحية نفسها حرصنا منذ ذلك الوقت على تكييف أغراض المؤتمر وتركيبة المتحدثين وأسلوب المناقشة بما يأخذ في الاعتبار التطورات المستجدة وما قد يظهر في أفق المؤتمر من احتمالات أو اتجاهات تفرض نفسها. وبذلك تمكنّا من الإبقاء على حيوية المناسبة وعلى فوائدها للمشاركين. ولهذا السبب ربما، فإن المؤتمر لا يزال يستقطب في كل عام المزيد من المشاركين عرباً وأجانب، وقد زاد عدد هؤلاء في العام الماضي عن 500 من 15 بلداً، ونحن نتوقع استمرار الزيادة هذا العام، بل أن هذا المؤتمر تحول بسبب جديته وما يوفره من فرص التفاعل واللقاءات بين المصرفيين والمستثمرين العرب وبين محافظي البنوك المركزية ووزراء المالية وغيرهم من كبار المسؤولين إلى المنتدى العربي الأول في مجاله».

7 محاور

واستعرض **أبو زكي** أهم المحاور التي سيتناولها المؤتمر وهي:

1- اتجاهات الاقتصاد العالمي وتأثيرها على أسواق المال والاستثمار في المنطقة.

2- قضايا الإصلاح الاقتصادي والخصخصة.

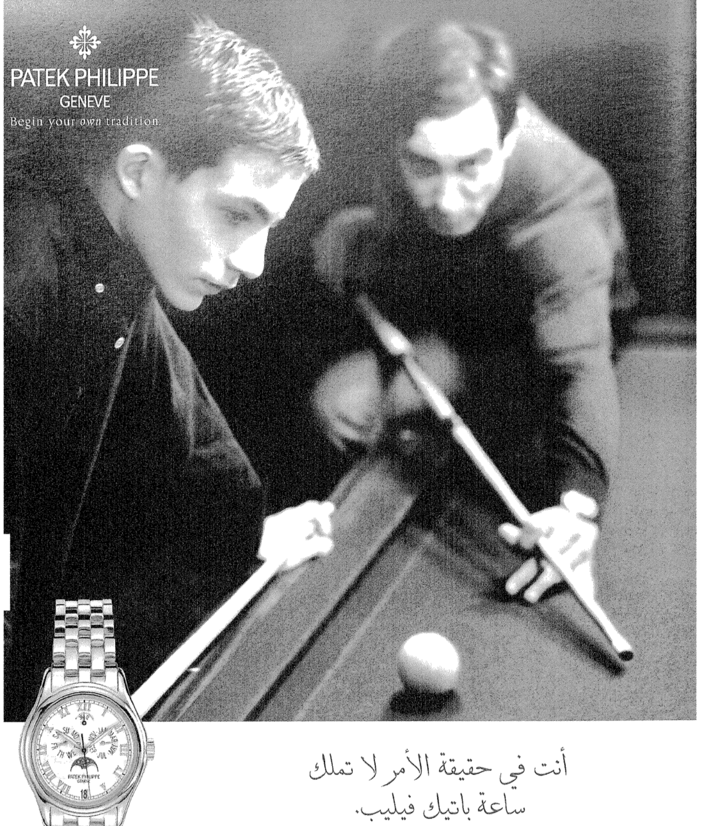
3- تجارب الاستثمار الأجنبي في الأسواق العربية ومدى كفاية السياسات الحالية.

4- مضاعفات فتح أسواق الخدمات المالية العربية للمؤسسات الأجنبية وما سيكون له من آثار على المصارف والمؤسسات المالية المحلية ودورها في السوق.

5- البلدان العربية واقتصاد الإنترنت الذي اصبح أهم مؤسسة في الاقتصاد الجديد. ما هو دور البلدان العربية في اقتصاد الإنترنت؟ وكيف يمكن تفادي التهميش التكنولوجي؟

6- تأثير الإنترنت على الصناعة المصرفية في المنطقة.

7- تقييم تجارب الدمج المصرفي في العالم العربي.■


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your own tradition.

بمشاركة الحكومة الجزائرية وحضور عربي دولي

مؤتمر استثماري في الجزائر تنظّمه الاقتصاد والاعمال



رئيس الحكومة احمد بن بيتور ومدير عام مجموعة AIWA رؤوف ابو زكي

الجزائر – حسين فواز

تشهد الجزائر منذ بضع سنوات تطورات سياسية واقتصادية مهمة كان أبرزها وصول الرئيس **عبدالعزيز بوتفليقة** الى قمة الرئاسة في إطار برنامج ما سمي بـ«الوئام الوطني». وبالفعل تحققت منجزات كثيرة على الصعيد السياسي والامني والاقتصادي، وأضحت هناك قيادة واضحة الرؤيا والاهداف ومصممة على تجسيد هذه الرؤيا بجرأة وبكثير من الدراية والحكمة والواقعية.

وتمتلك الجزائر ثروات طبيعية وبشرية ضخمة وسوقاً استهلاكية محلية كبيرة قوامها 30 مليون نسمة مع بعد خارجي كبير ارتكازاً الى جوارها الافريقي والاوروبي والى اتفاقاتها الاقليمية والدولية.

وأخذت الجزائر نهج سياسة الانفتاح والاصلاحات الاقتصادية الهيكلية وتعرض معظم مؤسساتها المملوكة من الدولة على المستثمرين المحليين والعرب والاجانب انطلاقاً من اعتمادها النهائي والحاسم سياسة اقتصاد السوق.

انطلاقاً من هذه التطورات ومن المناخ السياسي والامني والاقتصادي الجديد بادرت مجموعة «الاقتصاد والاعمال» الى طرح فكرة اقامة مؤتمر في الجزائر يتناول فرص الاعمال والاستثمار المتاحة ولاقت اهتماماً وتجاوباً كبيرين من السلطات الجزائرية. وقام وفد من المجموعة برئاسة مديرها العام **رؤوف أبو زكي** بزيارة الى الجزائر حيث التقى كلاً من رئيس الحكومة ووزراء التجارة، المساهمة وتنسيق الاصلاحات، الزراعة، ووزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والأمناء العامين في وزارات المال والسياحة ومؤسسة تشجيع الاستثمار وجمعية المصارف والمؤسسات المالية ناهيك عن اجتماع عقد في وزارة التجارة وضم المدراء العامين لكل الوزارات والهيئات الجزائرية المختصة وغرفة التجارة والصناعة وغيرها.

وانتهت هذه الاجتماعات بالاتفاق على عقد المؤتمر المذكور في العاصمة الجزائرية يومي 11 و 12 حزيران/يونيو 2000 أي قبيل اقامة معرض الجزائر الدولي الذي يفتتح في 13 حزيران/يونيو بحيث يتسنى للمشاركين في المؤتمر زيارة المعرض والاطلاع على منتجات الشركات الجزائرية (وغيرها بالطبع) كما يتسنى للشركات

العارضة الافادة من المؤتمر وبذلك يتكامل المؤتمر والمعرض ويمكن بالتالي للمستثمر اخذ صورة متكاملة عن مناخ وفرص الاعمال والاستثمار في الجزائر وعن المنشآت الجزائرية المعروضة للتخصيص.

وسيكون المؤتمر على الأرجح برعاية رئيس الجمهورية **عبدالعزيز بوتفليقة** وبمشاركة رئيس وأعضاء الحكومة الجزائرية المعنيين في شؤون الاقتصاد والمال والسياحة والزراعة والاتصالات بحيث يتم عرض السياسات والتوجهات المالية والضريبية والاقتصادية والادارية الجديدة، بما يتيح للمشاركين في المؤتمر الاطلاع عن كثب على المستجدات وعلى المناخ الاستثماري الجديد وعلى الفرص المتاحة من خلال ذلك، كما يتيح لهم محاورة المسؤولين والالتقاء بقيادات المنشآت العامة والخاصة والوقوف على كل الجوانب موضع الاهتمام.

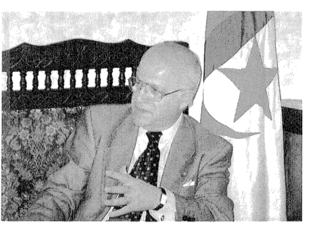
وقد أبدت معظم الهيئات المالية العربية المشتركة (الصندوق العربي للإنماء، صندوق النقد العربي، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، برامج تمويل التجارة العربية والاسلامية، المؤسسة المالية الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي الخ...) استعدادها للمشاركة في هذا المؤتمر. كذلك هو الأمر بالنسبة الى الغرفة التجارية العربية الفرنسية وغيرها من الغرف المشتركة التي أبدت اهتماماً بالمؤتمر واستعداداً للمشاركة فيه وفي تنظيمه.

وقررت الهيئات المنظمة للمؤتمر عقد مؤتمر صحفي في العاصمة الجزائرية يوم 13 نيسان/ابريل لعرض برنامج المؤتمر والفعاليات العربية والدولية المشاركة فيه.

هنا تقرير عن زيارة وفد مجموعة «الاقتصاد والأعمال» الى الجزائر ما بين 4 و 7 اذار/مارس الماضي:

مراد مدلسي

وزير التجارة



وزير التجارة مراد مدلسي

وجّه وزير التجارة **مراد مدلسي** الشكر لمجموعة «الإقتصاد والأعمال» والى اللبنانيين عموماً الذين وقفوا مع الجزائر في الأيام الصعبة، واعتبر أن لدى المجموعة تجربة غنية وعندها رؤية، كما لدى الجزائر تجارب عدة في استضافة المستثمرين والتحاور معهم.

وأشار إلى اهتمامات وزارة التجارة الحالية المتمثلة بتنويع الصادرات وبجذب الإستثمار إلى المناطق الحرة لا سيما أن المنطقة الحرة الجديدة التي أقيمت في منطقة بيللارا أصبحت جاهزة للانطلاق.

وأكّد الوزير **مدلسي** أن الجزائر جاهزة لتوفر للمشاركين في المؤتمر كافة المعلومات والمعطيات حول فرص الأعمال والاستثمار، كما يمكن تنظيم جولات ميدانية في المدن الكبرى للتعرف على إمكانات البلاد وطاقاتها الإنتاجية، لا سيما أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ستكون شريكاً في تنظيم المؤتمر ويمكنها بالتالي وضع رجال الأعمال الجزائريين في حالة استعداد للقاء المشاركين وتعريفهم بقدرات القطاع الخاص.

نور الدين بوكروح

وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة



وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة نور الدين بوكروح

اعتبر الوزير **نور الدين بوكروح** أن لدى «مجموعة الاقتصاد والأعمال» جدية مطلقة وهذا ما «يشجّعنا ويدعمنا لنكون مستعدين لبذل كل الجهود الداعمة للمؤتمر المزمع عقده».

وأضاف: هناك توجهات جديدة في الجزائر، والرئيس **بوتفليقة** أعطى نفساً جديداً يظهر من خلال نشاط الحكومة. لدينا في الجزائر اهتمام كبير بالمستثمر العربي ونعطيه الأولوية، والرئيس يرغب بتفعيل العلاقات السياسية العربية لتكون ذات بعدٍ إقتصادي واسع.

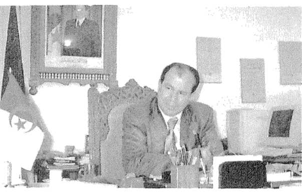
وعن دور الوزارة قال **بوكروح**: وزارتنا فريدة في العالم العربي لأنها تختص برعاية المؤسسات الصغرى والمتوسطة، هذا توجه عالمي يجب التنبه له والاهتمام به، 99,8 في المئة من المؤسسات الأوروبية هي ذات حجم صغير ومتوسط، ونشاط وزارتنا يواكب التحول الاقتصادي في الجزائر القائم على مبدأ الاقتصاد الحر، دور الدولة سيقوم على التشريع ودعم الاستثمار ونحن نرافق المستثمر الأجنبي ونقدم له العون ليقيم مشروعه ويصل إلى مرحلة الإنتاج، كما أننا مستعدون للتجاوب معه وتوفير الإطار القانوني والتشريعي الملائم. انطلاقاً من ذلك نحن نرى أن قانون الاستثمار في الجزائر بات يحتاج إلى تطوير كما يحتاج قانون المهنة المصرفية إلى إعادة نظر.

وحول المؤتمر أكد الوزير **بوكروح** استعداد الوزارة للمساهمة في التنظيم ومواكبة المشاركين لأنه لا بد أن ترتقي العلاقات الاقتصادية العربية إلى مستوى العلاقات الأوروبية، ونأمل أن يفتح المؤتمر مجالات جديدة للتعاون مع المستثمرين العرب، لذلك نريد أن نبرهن عن وجود إمكانات كبيرة في الجزائر لرفع مستوى التعاون العربي، وسنعمل من جانبنا على خلق إطار للتقارب والتعاون بين رجال الأعمال العرب والقطاع الخاص الجزائري.

وختم بالتأكيد على الفرص الاستثمارية الكامنة في الجزائر، فالسوق تحتاج إلى كل شيء والعرض لا يغطي سوى 30 في المئة من الاحتياجات.

سعيد بركات

وزير الفلاحة

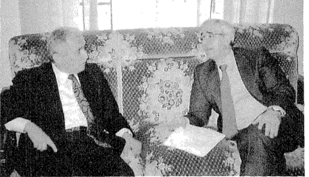

وزير الفلاحة سعيد بركات

في وزارة الفلاحة جرى لقاء مع الأمين العام وكبار الموظفين قبل الانتقال إلى مكتب الوزير **سعيد بركات** وتم الإعراب عن رغبة الوزارة بالمشاركة في التحضير للمؤتمر لا سيما أن الفلاحة من القطاعات ذات الأولوية والمفتوحة على الإستثمار، وبالتالي يمكن أن يشكل المؤتمر فرصة لعرض فرص الاستثمار وخصوصاً البرامج الجديدة مثل برنامج إعادة تكييف الإنتاج، والمزارع النموذجية التابعة لمعاهد زراعية. كذلك هناك فرص في استصلاح الأراضي، إضافة إلى تصنيع المنتجات الحيوانية خصوصاً أن الجزائر تملك ثروة حيوانية كبيرة تقدّر بـ 18 مليون رأس غنم، 1,5 مليون رأس بقر 3,5 ملايين رأس ماعز.

الوزير **سعيد بركات** قال: نحن نفضّل الإستثمار المباشر، ونرحّب بمشاريع الشراكة لأنها تعطي مصداقية أكبر تجاه المستثمر. مجالات الإستثمار واسعة ومتنوعة والسوق الاستهلاكية كبيرة وتحتاج للمنتجات. الفرص المعروضة في القطاع ستكون مع الخواص ولدينا أكثر من 26 ألف خبير زراعي، ومساحات شاسعة في الجنوب. عندنا كل مقومات الزارعة من أرض وماء وشمس ويد عاملة وخبرات، فإذا كان هناك أخوة عرب مستعدين للإستثمار فليتفضلوا.

حميد تمار

وزير المساهمة الدولة وتنسيق الإصلاحات


وزير المساهمة وتنسيق الاصلاحات حميد تمار يتحدث الى رؤوف ابو زكي

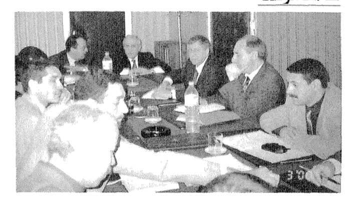
مشاركة وزارتنا في المؤتمر أساسية يقول الوزير **تمار**، لأن المستثمر الستراتيجي يجب أن يمر عبر هذه الوزارة لأنها المعنية بمتابعة برنامج الخصخصة.

وأضاف: الخصخصة مفتوحة من دون قيود، ولا توجد قطاعات محرّمة، لدينا الأفكار والخطط، والظروف السياسية مؤاتية لإنجاز هذه العملية التي تتجاوز خصخصة قطاع أو مؤسسة لتصل إلى خصخصة اقتصاد بأكمله. للأسف القطاع الخاص ضعيف وقد زادته الظروف التي مر بها البلد ضعفاً، والحكومة تعمل جاهدة على دعم القطاع الخاص ليأخذ دوره كاملاً.

حول الأولويات قال **تمار**: لم نحدد أولويات لبرنامج الخصخصة، فنحن ننظر باهتمام إلى قطاع المصارف وقطاعات الخدمات والماء والكهرباء، لكن القطاع الأهم هو الصناعة. واهتمامنا بهذا القطاع ليس بدافع الربح أو الحصول على الأموال الباهظة وانما كونه يلعب دوراً إقتصادياً عاماً لجهة خلق فرص العمل، وزيادة وتيرة التصدير وقبل ذلك الحد من حجم الاستيراد.

وتابع: أخذنا قراراً بتسليم الهاتف الخليوي (G.S.M) للقطاع الخاص وطلبنا استدراج عروض، كما نتهيأ لخصخصة الهاتف الثابت، مع معرفتنا المسبقة بأوضاع هذا القطاع الاستثنائية، ونرغب أيضاً أن يتحول قطاع المياه إلى شركات تخضع للقانون التجاري.

لقاءات موسّعة


لقاء موسّع بين وفد AIWA وممثلي الوزارات والهيئات الاقتصادية الجزائرية

إلى ذلك قابل وفد «مجموعة الاقتصاد والأعمال» كبار المسؤولين في وزارة السياحة والأمين العام لوزارة المالية **إبراهيم بوزبوجن** نظراً لغياب الوزير **عبد اللطيف بن أشنهو** بداعي السفر.

وعقد لقاء موسّع في وزارة التجارة ترأسه المدير العام لوزارة التجارة **حدير مولود** والمدير العام للمجموعة **رؤوف أبو زكي** وحضره ممثلون عن معظم الوزارات وغرفة التجارة وجمعية المصارف ووكالة تشجيع الإستثمار وغرفة التجارة والصناعة وجمعية البنوك والمؤسسات المالية، كما عقد لقاء مشابه في مقر وكالة تشجيع الإستثمار.

ختامها مسك

وتتوّجت سلسلة اللقاءات هذه بلقاء مع الوزير الأول السيد **أحمد بن بيتور** الذي شكر «مجموعة الاقتصاد والأعمال» على مبادرتها، سيما وأنه يعرف نشاط هذه المجموعة عن كثب يوم كان وزيراً للمالية. وأبدى الوزير الأول الاستعداد الكامل لمساهمة الحكومة في إنجاح هذا المؤتمر الذي سيكون الأول من نوعه في الجزائر. ■

خسائر العرب تفوق الـ 120 مليون دولار



كتب رشيد حسن:

شركة إيرديوم التي بدأت كفكرة مثيرة في مطلع التسعينات انتهت أخيراً كأكبر كارثة مالية في صناعة الاتصالات الفضائية مع خسائر قد تتراوح بين 5 و7 مليارات دولار. ومن بين الخاسرين في هذا المشروع الذي مات في عز شبابه مجموعتا الموارد وبن لادن المالكتان لشركة «إيرديوم ميدل إيست» واللتان قد تصل خسائرهما في المشروع إلى 120 مليون دولار أو أكثر. وعلى الرغم من أن انهيار الشركة، التي لم يمض على انطلاقة أعمالها أكثر من 18 شهراً، كان متوقعاً لأسباب عديدة فإن أول حالة إفلاس في ميدان صناعة الاتصالات الفضائية ألقت بظلال كثيفة من الأسئلة على مشاريع أخرى في هذا القطاع برزت في السنوات الخمسة الأخيرة وهي مشاريع كان للعرب نصيب في تمويل بعضها. ومن أهم هذه المشاريع شركة ICO (آيكو) التي تأسست بمبادرة من مجموعة «إنمارسات» الدولية ثم مجموعة «غلوبال ستار» المدعومة من شركة لورال وأخيرا لا اخرا مشروع تليديزك الذي اطلقه **كريغ مكاو** مع **بيل غيتس** مؤسس مايكروسوفت وشركتي بوينغ وموتورولا وقد انضم إلى المشروع الأخير جهتان عربيتان مؤثرتان هما هيئة أبو ظبي للاستثمار والأمير **الوليد بن طلال**.

موت ديناصور

النعي الرسمي لشركة إيريديوم أعلن في 17 آذار/مارس الماضي بعد قليل من إعلان الملياردير الأميركي (ومؤسس شركة Teledesic للاتصالات الفضائية) **كريغ مكاو** أنه قرر عدم الاستثمار في الشركة المريضة بسبب عدم ملاءمة تقنيات الأقمار التي تستخدمها لمشروع الشركة التي يرأسها. وكان **مكاو** في الواقع آخر أمل لإنقاذ الشركة بعدما أعلنت شركة موتورولا المساهم الرئيسي في إيريديوم (نحو 18 في المئة) أنها لن تستمر في دعم هذه الأخيرة ما لم يبرز مستثمر كبير يكون مهتما بإنقاذها وإعادة هيكلتها. لذلك وبعد قليل من فشل عملية الإنقاذ أعلنت شركة إيريديوم أنها أوقفت خدماتها للمشتركين، وطلبت من القضاء الأميركي السماح لها بتدمير أقمار الاتصالات الـ66 التي تمثل شبكتها حول الكرة الأرضية. وذكرت تقارير أن الأقمار التي تكلّف بناؤها وإطلاقها نحو 3,5 مليار دولار تشتمل على نظام دفع وتوجيه يسمح بحرقها في الجو الأرضي قبل توجيهها إلى مقبرة ملائمة في مياه المحيط غير المأهولة.

وكانت شركة إيرديوم قد تأسست رسمياً في مطلع 1993 وسط تحليلات متفائلة حول مستقبل سوق الاتصالات بواسطة أنظمة الأقمار التي تغطي العالم وتسمح للمشترك بأن يتصل بأي كان من أي بقعة في العالم. يومها قدر بعض المحللين أن سوق الاتصالات عبر الأقمار يصل إلى 35 مليون مشترك. وهو رقم اعتبر مبرراً لإلقاء المليارات بعد المليارات في إطلاق شبكات الأقمار وإقامة المحطات الأرضية حول العالم. وكما هي العادة فقد كان للمنطقة حظها من تسويق المشروع وتولّت ذلك شركة مالية أميركية يرأسها وزير الدفاع الأميركي في عهد الرئيس **بوش** هو **جون كارلوتشي**.

حساب الحقل وحساب البيدر

لكن ما أن بدأت الشركة عملياتها التجارية في أول تشرين الثاني/نوفمبر من العام 1998 حتى شهدت السوق تغييرات حاسمة في تكنولوجيا الاتصالات الأرضية (خصوصاً أنظمة الهاتف الخليوي)، ووجد القائمون على الشركة أن السيل المتوقع من المشتركين تحول إلى جدول صغير، فلم يتجاوز حجم المشتركين في الشركة الـ 55000 مشترك (نحو 3000 اشتراك منها ذهبت إلى وزارة الدفاع الأميركية وإلى عدد من الأجهزة الحكومية الأميركية) بينما كانت شركات الهاتف الخليوي تحصد ملايين المشتركين الذين انتظرتهم إيرديوم ومثيلاتها.

ولم يطل الأمر قبل أن يبدأ العجز المالي لشركة إيرديوم بالتنامي السريع بسبب ضآلة الإيرادات وضخامة الكلفة. وفي مرحلة اضطرت شركة موتورولا (المستفيد الأول من المشروع) لتقديم ضمانات مالية تجاوزت الـ 700 مليون دولار لتمويل استمرار المشروع لكن إيرديوم كانت تلتهم المال بالسرعة. وهكذا وبعد أقل من 10 أشهر من «انطلاقة الشركة» تقدمت هذه في 13 آب/أغسطس بطلب حماية من الإفلاس

بموجب الفصل 11 من قانون التجارة الأميركي مع ديون قاربت يومها الـ 4 مليارات دولار. وتستخدم الشركات الأميركية هذا النص القانوني عادة بهدف شراء الوقت ومحاولة ترتيب أوضاعها عبر إعادة رسملة الشركة المريضة أو بيعها وتصفيتها قانونياً.

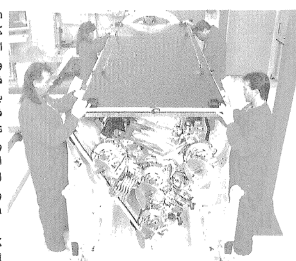
مكاو يقول: لا

وبدت الصورة قاتمة فعلاً عندما لجأت شركة آيكو التي تأسست بمبادرة من مجموعة «إنمارسات» الدولية وتضم أيضاً شركات اتصالات عربية إلى طلب الحماية من الإفلاس بعد أسبوعين بالضبط من طلب إيريديوم، علماً أن آيكو أنفقت بدورها نحو 3 مليارات دولار على إطلاق أقمارها ذات المدار المتوسط، ولم تكن قد باشرت بعد في نشاطها التجاري الذي كان مخططاً للعام 2001.

لكن **مكاو** الذي لم يجد أي أمل في إمكان إحياء إيريديوم دفع يومها نحو مليار دولار لشراء آيكو إذ وجد إمكاناً لدمج عملياتها بشركة تليديزك التي تعتبر مشروعه الأساسي. واعتبر مكاو أن عملية دمج إيريديوم مع شركة آيكو ستواجه صعوبات كبيرة نظراً لأن الشركتين تستخدمان أقنية بث مختلفة (إيريديوم تستخدم أقنية ضيقة بينما تستخدم آيكو أقنية بث عريضة) كما أن إيريديوم تستخدم أقمارا ذات مدار منخفض (نحو 781 كلم فوق سطح الأرض) بينما تستخدم آيكو مداراً متوسطاً على ارتفاع 10390 كلم فوق سطح الارض.

أبعاد الكارثة

أسهب المحللون في البدء في التركيز على الأسباب المباشرة لسقوط إيريديوم مثل تصميم جهاز إيريديوم (الذي اعتبر ضخماً وثقيلاً قبل إعادة تصميمه) أو التسعير الباهظ للخدمات (7 دولارات على الدقيقة قبل خفضها) والتسويق الرديء للشركة أصلا. لكن مع تقدم شركة آيكو أيضا بطلب الحماية من الإفلاس بدأت الأنظار تتجه إلى الأسباب المتعلقة بالتحوّلات السريعة في سوق وتكنولوجيا الاتصالات والتي تجاوزت بسرعة مذهلة ما كان يمكن لـ إيريديوم أو آيكو أن تقدمانه. وقد سمحت اتفاقات التغطية الشاملة Roaming بين شركات الهاتف الجوال بنفي المبرر الأول لوجود شركات الهاتف الفضائي وهو تمكين المشترك من الاتصال بأي مكان في العالم من أي مكان في العالم.. إذ أصبح في إمكان مشترك الهاتف الخليوي عملياً الاتصال حول العالم بسبب التطورات الهائلة التي



فنيون في شركة موتورولا أثناء تجميع أحد أقمار ايريديوم في شندلر اريزونا

إيريديوم أخطأت في تقدير النتائج البعيدة لتطوّر سوق الهاتف النقال، وبقية الشركات عجزت عن تصوّر النتائج الهائلة لصناعة الاتصالات وأهدافها واقتصاداتها لانقلاب الإنترنت

تسارعت بفضل تقنيات الاتصال الرقمي. وبينما كانت أقمار إيريديوم قد صممت وفق نظام Analog كانت أنظمة الاتصال في العالم تتجه بسرعة نحو تقنيات الاتصال الرقمي وشبكات الألياف الضوئية ما جعل تقنية إيريديوم تتحول بسرعة إلى تقنيات بائدة قبل أن تبدأ عملها. وبموازاة التطور الهائل في وسائل الاتصال الخليوي كانت كلفة الاتصال الدولي تتراجع بسرعة كبيرة جعلت من افضل أنظمة التسعير لاتصالات الفضاء تبدو باهظة في المقابل.

أخطاء «بدائية» في الحساب

واقع الأمر أن خطأ إيريديوم في الحساب كان أكبر بكثير من غيرها لأنها راهنت على التكنولوجيات البائدة من قبل أن تبدأ فاتجهت إلى أقنية البث الضيقة Narrow bandwidth بينما العالم كله يتهافت على الاستثمار في أقنية البث العريضة Broad banwidth وحصرت نفسها في نظام Analog في وقت كانت التقنيات الرقمية بدأت بالهيمنة على أنظمة الاتصال في العالم، كما أن أقمار إيريديوم لا تسمح بأكثر من التخابر الصوتي والنداء الآلي paging في وقت كان الطلب في العالم يتجه إلى وسائل اتصال تتيح تبادل البينات والرسوم ووسائط الإعلام المتعددة multimedia.

لكن إذا كانت إيريديوم قد أخطأت كثيراً في تقدير التطور السريع في أنظمة الاتصال الخليوي فهل أمكن لشركات الاتصال عبر الأقمار الأخرى مثل «آيكو» و«غلوبال ستار» و«تليديزيك» تقدير الأثر الهائل لشبكة الإنترنت على تحديد مفهوم الاتصال وغاياته واقتصاداته.

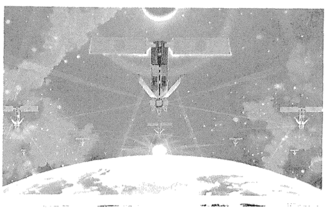
صحيح أن بعض شركات الاتصال عبر الأقمار مثل شركة آيكو تستخدم نظام البث بالأقنية العريضة، لكن حتى هذه الأخيرة فإنها تبدو الآن متأخرة كثيراً عن السوق نظراً لأن سوقها كما تحدده هي يتركز على خدمات التخابر الصوتي والفاكس وخدمات التراسل. أما خدمات نقل البيانات فإنها لا تتمتع بمواصفات تجعلها مفيدة لشبكة الإنترنت حيث سرعة نقل البيانات تعتبر عاملاً حاسماً. وليس صدفة أن آيكو نفسها لا تورد خدمة توفير وسائط النقل للإنترنت ضمن خدماتها.

رفيقات إيريديوم: أنتم السابقون

وينطبق الأمر نفسه على شركة غلوبال ستار التي تعمل بواسطة 52 قمر اتصالات ذات مدار منخفض (نحو 1414 كلم) وتقدم ميزات لا تنكر في مجال التخابر والفاكس لكن نظامها يوفر نقل البيانات بسرعة تصل في حدها الأقصى إلى 9600 بود بالثانية وهي سرعة باتت تماثل سرعة السلحفاة إذا قورنت بالتطور الكبير كل يوم في السرعة المحققة عبر الشبكات الأرضية (السلكية واللاسلكية). ولهذا السبب أيضا فإن غلوبال ستار لن يمكنها الإفادة من السوق الهائلة المتمثلة بالشركات المزوّدة لخدمات

الإنترنت ويدفعها للاعتماد أكثر على خدمات التخابر خارج الشبكة وهذه تتجه أكثر فأكثر لأن تصبح سوقاً هامشية بسبب ما يسمى اليوم تكامل أو تجمع خدمات الاتصال Convergence. حيث لم تعد خدمات التخابر الصوتي تمثل سوى جزء بسيط من السوق كما أنها لم تعد تقدّم منفصلة كما في السابق بل مندمجة بخدمات نقل البيانات والصور التي تمثل العمود الفقري لشبكة الإنترنت.

صحيح أيضاً أن شركة تليديزك التي تعتبر الأكثر تقدماً في نظرتها تقدم نفسها الآن باعتبارها «الإنترنت في السماء» (تعتزم الشركة إطلاق 288 قمر اتصالات على مدار منخفض حول الأرض) لكن تليديزك تواجه الآن تحدياً حقيقياً من شركة سكايبريدج التي تعتزم تنفيذ المشروع نفسه لكن بكلفة لا تتجاوز الـ 3 مليارات دولار بينما تقدّر كلفة مشروع تليديزك بأكثر من 10 مليارات دولار. أضف إلى ذلك أن هذه الشركة التي تؤكد أنها غير متأخرة في تقنياتها عن السوق تأسست العام 1990 وهي تشترك بالتالي مع غيرها من شركات الاتصال عبر الأقمار في كونها تأسست في معظمها في مطلع التسعينات (عندما كانت الإنترنت في طفولتها بل في مرحلة تجريبية) ولم يكن في إمكانها بالتالي تصور الانقلاب الهائل الذي ستحدثه تقنيات الإنترنت بسرعة مذهلة في إعادة صياغة مفهوم الاتصالات ووظائفه واقتصاداته. إذ أصبحت الإنترنت الرخيصة الكلفة (زائد التقنية المتوقعة للجيل الثالث من الهاتف النقال) توفر كل ما يمكن أن يحلم به المرء من إمكان للتبادل الفوري (على الهواء) من وإلى أي مكان في العالم للبيانات والصوت والصورة بكلفة تتجه أكثر فاكثر إلى ما يقرب من الصفر بسبب الضغوط الهائلة لتعميم الاقتصاد الشبكي والتجارة عبر الإنترنت. والنتيجة الحاسمة لمثل هذا التطور أنها وفرت لقطاع الشركات والأعمال الحلول نفسها التي كانت تعد بها شركات الاتصال عبر الفضاء لكن بكلفة تنافسية. ومعلوم أن الرهان الأول لجميع شركات الاتصال عبر الأقمار لم يكن المستهلك العادي ولا حتى الأعمال الصغيرة بل في الدرجة الأولى الشركات ورجال الأعمال الذين يعتبرون إمكان البقاء على اتصال بالعالم من



قبل المحرقة: رسم من بروشور ايريديوم يظهر شبكة الأقمار وطريقة عملها

أي مكان ميزة أساسية لا يستطيعون الاستغناء عنها.

مستقبل قطاع الاتصالات عبر الأقمار

بهذا المعنى فإن حظ البقاء لشركات الاتصال عبر الأقمار لم يعد مرتهناً بتقدم خدمات هذه الشركات (لأن شبكة الإنترنت وأنظمة الهاتف النقال سيصبح في إمكانها قريباً تقديم الخدمة نفسها بسرعات تتزايد كل يوم) بل هو مرتهن بعامل في غاية البساطة اسمه كلفة توفير السعة أو Bandwidth للشركات المزودة وللاقتصاد الشبكي عموماً. ولهذا فإن بعض المحللين في السوق يعتقدون أنه في الوقت الذي سيبدأ فيه مشروع تليديزيك عملياته التجارية العام 2004 فإنه سيكون ربما في وضع شبيه بالوضع الذي وجدت إيريديوم نفسها فريسة له وقد يلاقي بالتالي المصير نفسه وإن بصيغة مختلفة. إذ في الوقت الذي سيجري فيه إطلاق الأقمار الـ 288 أو أكثر وإنفاق أكثر من 10 مليارات دولار على المشروع ستكون الشبكات التقليدية (الألياف الضوئية والتقنيات الرقمية والهاتف النقال) قد

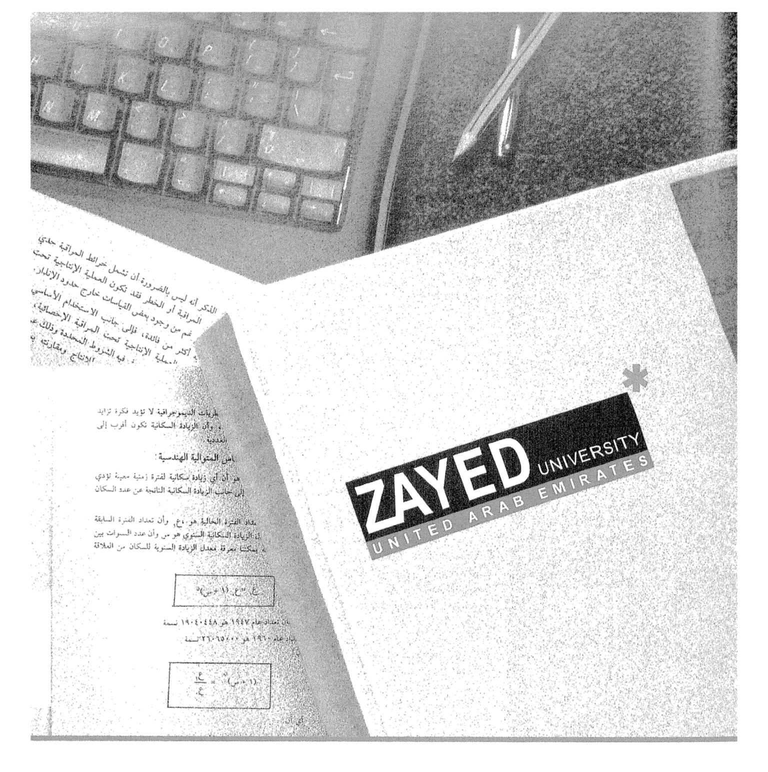
■

أعظم مشهد ألعاب نارية كلفة في التاريخ: 66 قمر اتصالات بكلفة 3.5 مليارات دولار ستُحرق في جو الأرض وتُلقى في المحيط قريباً

توصلت إلى تطوير طاقات أقنية البث العريضة بتكلفة زهيدة مقارنة بكلفة أقمار الاتصالات.

على سبيل الاستنتاج يمكن القول إن المشكلة الرئيسية لقطاع الاتصالات عبر الأقمار هو المخاطرة الكبيرة الكامنة في اختيار التكنولوجيا المعينة ومكوّناتها لأن هذه المشاريع تحتاج كلها إلى دورات لا تقل عن عشر سنوات بين تصميمها وبين تصنيع الأقمار ثم إطلاقها إلى مدارها وبناء محطات الالتقاط والتحويل الأرضية ثم إطلاق الخدمات تجارياً (تصل هذه الدورة إلى 14 عاما في حال تليديزك التي لا يتوقع أن تبدأ عملياتها قبل العام 2004. وهذا الفاصل الزمني هو اليوم أطول بكثير من العمر الوسطي لتقنيات الاتصالات التي تتطور وتتبدل بوتائر مذهلة كما تشهد على ذلك تطورات الشبكة نفسها وأدوات التعامل معها من برامج بحث وترجمة آلية وأنظمة تجارة عبر الشبكة وغيرها. وبمجرد إطلاق الأقمار إلى مدارها تكون الشركة قد أصبحت تحت رحمة ما يمكن أن يستجد في أي وقت في أي بقعة من العالم أو أي مختبر من تقنيات ثورية في مجال الاتصالات الأرضية. وبديهي القول إن عشرات بل مئات الأقمار التي تطلق إلى الفضاء لا يمكن استرجاعها بهدف تطوير تقنياتها، فإذا تقادمت هذه التقنيات كما حصل في مثال إريديوم فإن الأقمار تتحول إلى ما يسمى «قمامة فضائية» Space garbage كل ما يمكن عمله هو حرقها عبر توجيهها مجدداً إلى جو الكرة الأرضية وإلقاؤها في غياهب المحيط. على العكس من ذلك فإن التقنيات الأرضية توفّر دوماً إمكان التحديث Upgrading فضلاً عن كونها أصلاً أقل كلفة وأكلافها تتجه باستمرار إلى مزيد من الانخفاض.

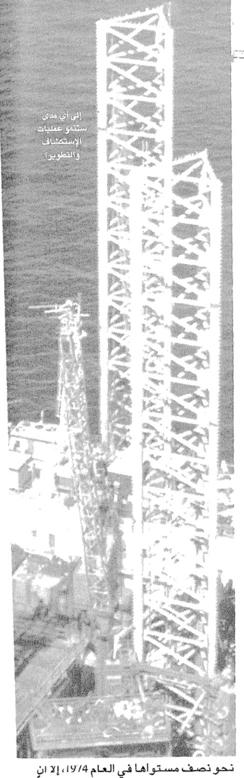
فهل يعني انهيار إريديوم (وترنّح آيكو) والمصاعب الظاهرة في تصميم خدمات غلوبال ستار والكلفة الباهظة لمشروع تلديزيك نهاية عصر الاتصالات عبر الأقمار أو أن الشركات الصانعة للأقمار (والمستفيد الأول من تصنيعها وإطلاقها مثل موتورولا وهيوز ولوكهيد مارتن) ستسعى دوماً لاستقطاب مزيد من المشترين تحت أي ذريعة لمنتجات صناعة «حرب النجوم» البائدة؟ ■


ZAYED
UNIVERSITY
UNITED ARAB EMIRATES

هل توفّق «أوبك» بين القوة والمرونة

انتهاء عصر النفط الرخيص؟

آثار ونتائج «الصدمة النفطية الثالثة» موازية بقوتها ومداها لما حصل بعد حرب أكتوبر 73 والحرب الإيرانية - العراقية



إلى أي مدى ستنمو عمليات الإستكشاف والتطوير؟

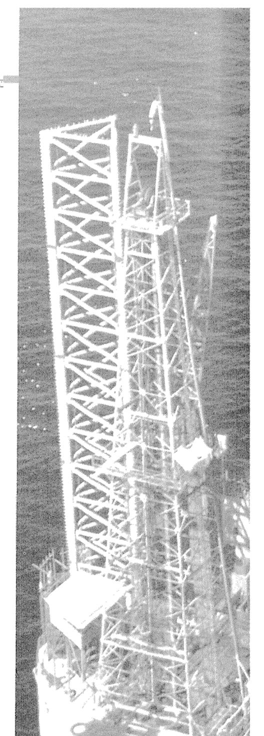
بعد ارتفاع أسعار النفط والضغوط المتزايدة على الأوبك لزيادة الإنتاج وخفض السعر تجنباً للآثار السلبية على نمو الدول الصناعية وللإبقاء على معدلات تضخم مقبولة لدى هذه الدول، ستكون المرحلة المقبلة أمام الأوبك إدارة دقيقة للإنتاج بهدف المحافظة على مكاسب الأسعار المرتفعة إلى حدود يمكن ضمان استقرارها لفترة أطول لكنها تتماشى في الدرجة الأولى مع المعطيات الإقتصادية والسياسية الدولية.

شهدت الفترة منذ نيسان / أبريل 1999 تحولاً أساسياً في المعادلة النفطية حيث ارتفعت أسعار النفط الخام بأكثر من ثلاثة أضعاف لتتعدى مستوى 30 دولاراً للبرميل بعد انخفاضها إلى مستويات متدنية قياسية في نهاية 1998. واستعادت منظمة الأوبك دوراً ومكانة في سوق النفط العالمية لم تعرفهما منذ السبعينات بعد ان نُعيت سابقاً من قبل الكثير من المراقبين والمحللين واعتبر تأثيرها على أسعار النفط منتهياً.

ومعروف أن الارتفاع الحاد في أسعار النفط منذ نيسان/ أبريل 1999 يعود بشكل أساسي إلى القيود التي وضعتها المنظمة على مستويات إنتاج الدول الأعضاء بالتنسيق مع بعض الدول المنتجة خارج المنظمة، والقدرة التي أظهرتها المنظمة للالتزام بحصص الإنتاج منذ تاريخ الإتفاق الأخير هي بحد ذاتها عنوان لقوتها المستعادة في سوق النفط العالمية لكنها تعكس أيضاً خبرة الدول الأعضاء المتكررة للنتائج السلبية لعدم الالتزام بحصص الإنتاج أو التنافس في رفع الإنتاج كما حدث في الأعوام 1997–1998. وهذا الالتزام بالحصص أثمر ارتفاعا في الأسعار موازيا في قوته ومداه لما حصل بعد حرب أكتوبر 1973 ثم العام 1982 بعد الثورة الإيرانية واندلاع الحرب الإيرانية العراقية. وليس من المستغرب إذاً أن يوصف الارتفاع الأخير في الأسعار بالصدمة النفطية الثالثة.

على الرغم من الضغوط المتزايدة على منظمة الأوبك في الأسابيع الأخيرة لحملها على رفع الإنتاج من أجل تخفيض أسعار النفط الخام، من المؤكد أن المنظمة لن تتخلى عن المكاسب التي حققتها منذ شهر نيسان / أبريل 1999 بسهولة، رغم أنها قد تتخذ الخطوات الإنتاجية المناسبة للحد من أي ارتفاع إضافي في هذه الأسعار. فجميع العوامل والتطورات الأخيرة تشير إلى دخول مرحلة جديدة عنوانها انتهاء عصر النفط الرخيص الذي عرفه العالم منذ منتصف الثمانينات خصوصاً في 1997–1998. وهناك مجموعة من التطورات والتحديات التي ترتبط بهذه المرحلة الجديدة والتي تحدد انعكاساتها على الدول المنتجة والمستوردة ومعالمها الزمنية، بمعنى استمرارها أو انقلابها انخفاضاً جديداً في الأسعار في مرحلة لاحقة وكما حدث بعد الصدمات النفطية السابقة. وموجز هذه التطورات والتحديات:

أولاً: السياسة النفطية والمواجهة بين الأوبك والدول الصناعية المستوردة للبترول: على رغم ارتفاع معدل أسعار النفط منذ العام 1999 في الأسعار الثابتة ما زالت نحو نصف مستواها في العام 1974، إلا ان ذلك لم يُثن الدول الصناعية وخصوصاً الولايات المتحدة عن إبداء انزعاجها المتزايد في الأشهر الأخيرة مما يحدث في أسواق النفط وترى فيه تهديداً لنموها الاقتصادي ولبقاء معدلات التضخم على مستويات محدودة ومقبولة. ويلاحظ أن الضغوط التي مورست على منظمة الأوبك في الأسابيع التي سبقت الإجتماع الوزاري للمنظمة في 27



آذار/مارس أثمرت إقراراً من بعض الدول الأعضاء وحتى تلك المتشددة منها كـ إيران بضرورة زيادة الإمدادات النفطية للحد من ارتفاع الأسعار. والملفت أن نسبة التزام دول الأوبك بحصص الإنتاج أخذ ينخفض في الفترة الأخيرة بنسبة بلغت 73 في المئة من شهر شباط/فبراير حسب بعض التقديرات، بعد أن كانت أكثر من 90 في المئة سابقاً، وأن إنتاج المنظمة زاد بنحو 670 ألف برميل يومياً بنتيجة ذلك. وهكذا فإن المهمة التي تنتظر منظمة الأوبك والدول الأخرى التي شاركت معها في ضبط الإنتاج في المرحلة المقبلة تختلف عنها في مرحلة «النفط الرخيص» السابقة. فبينما كان الهم الأساسي في تلك المرحلة كيفية رفع الأسعار، تتطلب المرحلة المقبلة إدارة دقيقة للإنتاج للحفاظ على أكبر قدر من المكاسب التي تحققت منذ نيسان/أبريل 1999 من دون أن يؤدي ذلك إلى ارتفاع الأسعار إلى مستوى لا يمكن المحافظة عليه بسبب الضغوط السياسية والاقتصادية من الدول الصناعية وانخفاض نسبة الالتزام بالحصص المقدرة، أي تكوّن تلك الحصص، وانخفاض الطلب على النفط بشكل عام. وفي ضوء الخبرة المتكررة في هذا المجال منذ السبعينات فإن هذه المهمة تنطوي على التغلب على المنفعة قصيرة الأجل من إبقاء الأسعار على مستوى مرتفع جداً، من أجل تحقيق سعر يتماشى مع المعطيات الإقتصادية والسياسية الدولية ويمكن ضمان استقراره لفترة أطول.

ثانياً: صناعة النفط وتأقلمها مع ارتفاع الأسعار في المدى المتوسط:

من المؤكد أن ارتفاع أسعار النفط سيؤدي إلى نمو كبير في عمليات الاستكشاف والتطوير للحقول الجديدة في كافة أنحاء العالم، والى تكثيف أعمال صيانة وتطوير الحقول المنتجة الحالية للمحافظة على إنتاجها أو رفعها، كما أنه قد يؤدي إلى إعادة الإنتاج في الحقول الهامشية أو ذات تكلفة الإنتاج المرتفعة التي أصبح تشغيلها غير إقتصادي في الأعوام الماضية. وانعكس هذا النمو المتوقع في نشاط البحث والتطوير إرتفاعاً كبيراً في أسعار أسهم شركات الخدمات النفطية الأميركية الكبرى منذ منتصف السنة الماضية.

وتسارع عمليات الاستكشاف والتطوير وإعادة تشغيل الحقول الهامشية سيؤديان إلى نمو طاقة إنتاج النفط العالمية ما قد ينعكس سلباً في نهاية الأمر على أسعار النفط، وهذه الدورة ليست جديدة بل حدثت في الماضي خلال فترات ارتفاع أسعار النفط السابقة. وسيكون على دول الأوبك في المرحلة المقبلة أن توازي بين الزيادة في طاقة الإنتاج التي ستنتج عن عمليات الاستكشاف والتطوير لديها وبين القيود على الإنتاج التي قد تفرضها سياسات المنظمة الهادفة إلى المحافظة على أسعار النفط، علماً في المقابل

زاد اعتماد الولايات المتحدة على النفط المستورد من 35 إلى 52 في المئة العام 1998

أن الشركات الأجنبية ستبدي إهتماماً أكبر في ضوء المستويات الأخيرة للأسعار للدخول في عقود مشاركة الإنتاج وهي عقود أخذت دول أعضاء عدة في الأوبك خصوصاً دول الخليج تسعى لإبرامها بشكل متزايد.

يُضاف أن ارتفاع أسعار النفط سينعكس إيجابياً على ربحية مشاريع الغاز والبتروكيميائيات القائمة في الدول النفطية عامة وفي دول الخليج بشكل خاص ويشجّع على تنفيذ المزيد من هذه المشاريع بسبب ارتفاع المردود المتوقع عليها.

وفي ضوء كل هذه المعطيات بشأن زيادة طاقة إنتاج النفط في دول الأوبك فلعل السياسة المثلى لدول الخليج في المرحلة المقبلة هي الاستفادة من الأجواء المناسبة في سوق النفط لتوسيع وتقوية قاعدة الإنتاج الصناعي المرتبطة بالموارد الهيدروكربونية وإعطاء أهمية اقل لمشاريع توسيع طاقة إنتاج النفط الخام.

ثالثاً: سياسات الطاقة في العالم الصناعي وتأثرها بالارتفاع المتجدد في أسعار البترول:

اعتمدت الدول الصناعية الغربية في التسعينات على مقولة انتهاء منظمة الأوبك كقوة فاعلة في أسواق النفط وعلى الضعف النسبي لأسعار النفط خلال معظم هذه الفترة فاتجهت بشكل عام إلى تقليص مشاريع الطاقة البديلة وأعطت الأولوية للمحافظة على البيئة على حساب مشاريع استغلال مكامن النفط والفحم وانتاج الطاقة النووية. وبنتيجة ذلك ازداد اعتماد هذه الدول بشكل عام على النفط المستورد. وتظهر الأرقام مثلاً أن الولايات المتحدة أكبر مستهلك للطاقة في العالم، زاد اعتمادها على النفط الخام المستورد من 35 في المئة من مجمل استهلاكها النفطي في 1974 إلى 52 في المئة في 1998، رغم تراجع أهمية استهلاك النفط في الإقتصاد الأميركي، حيث انخفضت نسبة الإنفاق على مشتقات النفط من 8 في المئة في السبعينات إلى نحو 3 في المئة الآن. وكان هناك انخفاض مماثل

في الإنفاق النسبي على النفط في جميع الدول الصناعية الأخرى بسبب التطور الكبير في الإنتاجية خلال هذه الفترة، لكن بعد الارتفاع المستمر في أسعار النفط ظهرت في الولايات المتحدة أخيراً مواقف تدعو إلى معاودة التركيز على تنمية إنتاج النفط الخام وموارد الطاقة الأخرى على حساب الأولوية المطلقة المعطاة للمحافظة على البيئة.

لكن الأرجح أن هذا الرأي لن يلقى أذاناً صاغية كثيرة خصوصاً لو توقف سعر النفط عن الارتفاع المطرد على النمط الذي شهدناه منذ بداية هذه السنة وإنخفض دون مستوى 30 دولاراً للبرميل، وذلك في ضوء التقارير الأخيرة بأن منظمة الأوبك تتجه لإتخاذ قرار بالبدء بزيادة الإنتاج في الأشهر المقبلة لمعالجة النقص الحاصل في كميّات النفط المعروضة في الأسواق.

وبخلاف ذلك فإن انتهاء عصر النفط الرخيص سيؤدي على الأرجح إلى إعادة إحياء أو تنشيط برامج ترشيد استهلاك الطاقة في الدول الصناعية، علماً أن أهمية وجدوى هذه البرامج أصبحت أقل من السابق بعد الارتفاع الكبير في الإنتاجية خلال العقد أو العقدين الماضيين وما أدى إليه من انخفاض نسبة الإنفاق على الطاقة إلى مجمل الإنفاق في تلك الدول.

رابعاً: الآثار الاقتصادية: انطلاقاً من أن الارتفاع الكبير في أسعار النفط منذ أوائل 1999 كان بمثابة صدمة نفطية ثالثة، لا بد أن يكون لهذه الصدمة آثار إقتصادية بعيدة المدى يختلف موقعها بالطبع على الدول المنتجة والدول الصناعية والدول النامية. فلو نظرنا أولاً إلى الدول المنتجة نجد أن ارتفاع أسعار النفط جاء كخلاص ولو مرحلي من أزمات مالية واقتصادية متعددة الأوجه، ففي دول الخليج مثلاً، حيث لم يزل قطاع النفط يشكّل الجزء الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي والمصدر الأساسي للإيرادات العامة والإيرادات من الصادرات، تشير التقديرات الأخيرة أن إيرادات النفط زادت بنحو 50–60 في المئة في 1999 ما انعكس تحسناً كبيراً في أوضاع المالية العامة في تلك الدول وفي موازين مدفوعاتها، وأدى بالتالي إلى تحسن الأوضاع والتوقعات الاقتصادية. واستمرار أسعار النفط على مستويات مرتفعة نسبياً في المرحلة المقبلة سيساعد دول الخليج على إعادة بناء احتياطاتها المالية وتحقيق المزيد من الاستقرار المالي والنقدي. لكن هناك خطراً أساسياً أيضاً في كل ذلك وهو أن تركز دول الخليج على التحسن الكبير في إيراداتها النفطية وتبتعد مرة أخرى عن الأهداف الأساسية التي يجب أن تعمل لها،

الاعتقاد بأن «أوبك» انتهت جعل الدول تنصرف عن مشاريع الطاقة البديلة

وهي إعادة هيكلة إقتصاداتها لتخفيف الإعتماد على النفط وتطوير مصادر إضافية للدخل بدلاً من العمالة المستوردة.

وفي دول منتجة أخرى منها نيجيريا وفنزويلا اللتان تعانيان من ركود إقتصادي وارتفاع في معدلات البطالة فإن ارتفاع أسعار النفط سيوفر قاعدة مساعدة لمعالجة هذه المشاكل رغم أن تأثيره الاقتصادي الإجمالي سيكون أقل وقعاً منه في دول الخليج.

وبالعكس فإن الدول النامية غير المنتجة للبترول ومنها عدد من الدول العربية ستواجه مصاعب جمة من صدمة النفط الجديدة خصوصاً من حيث تأثيرها الملحوظ على حجم فاتورتها النفطية وبالتالي على ميزانها التجاري وتكلفة الطاقة المحلية. وقد يقال بالنسبة للعالم العربي أن تحسن الأوضاع الإقتصادية في دول الخليج بفضل ارتفاع أسعار البترول سيوفر مجالات أكبر للعمل في تلك الدول وسيزيد التحويلات والتدفقات الاستثمارية والمساعدات من دول الخليج إلى الدول العربية الأخيرة غير المنتجة للبترول، لكن حجم هذه التأثيرات الإيجابية وقدرتها على التعويض عن الآثار السلبية المباشرة لارتفاع أسعار البترول على الدول غير المنتجة يبقى غير واضح خصوصاً لو استمرت الحكومات الخليجية في سياسات ترشيد الإنفاق وإحلال العمالة الوطنية بدلاً من العمالة المستوردة.

يبقى أخيراً تأثير صدمة النفط الجديدة على الإقتصادات الصناعية، والتقديرات أنه لو بقي سعر النفط قريباً من مستوى 30 دولاراً للبرميل بدلاً من انخفاضه مجدداً إلى حدود 20 دولاراً فإن ذلك سيضيف نحو 0,4 نقطة مئوية إلى معدل التضخم في الدول الصناعية هذه السنة ونحو نقطة مئوية واحدة في العام 2001. وتؤدي هذه التقديرات إلى الاستنتاج بأن ارتفاع أسعار النفط سيؤدي إلى تزايد الضغوط التضخمية في الدول الصناعية ما يستدعي في المقابل إرتفاعاً في أسعار الفائدة وبالتالي قد ينعكس سلباً على معدلات النمو فضلاً عن التأثير السلبي المباشر لأسعار النفط المرتفعة على عدد من القطاعات الأساسية ومنها بشكل خاص قطاع النقل الجوي. ولا يمكن في ضوء ذلك استغراب انزعاج الولايات المتحدة من التطورات الأخيرة في أسعار النفط والضغوط التي بذلتها لحمل منظمة الأوبك على رفع الإنتاج. ■


أسعار النفط العالية ستنعكس إيجاباً على الصناعات البتروكيميائية

بعد طفرة شركات مشتركة ومكاتب تقنية وفروع طوال العام الماضي

شركات التكنولوجيا المتقدمة تتدفق من دبي إلى السعودية



الاقتصاد المفتوح والرسوم الجمركية شبه الغائبة ما زالت تجعل من دبي المركز الأول للأعمال والتجارة الإقليمية في الخليج. وحتى وقت قريب كان هذا الأمر ينطبق على شركات التكنولوجيا المتقدمة التي فضّلت اختيار دبي كمركز إقليمي ليس فقط لتسويق منتجاتها بل أيضاً لتوفير الدعم اللاحق لصفقات البيع لعملائها في القطاعين العام والخاص.

لكن هذا الوضع شهد في الأعوام الأخيرة تبدلاً رئيسياً عندما بدأت هذه الشركات تفتح مكاتب موسّعة أو تؤسس شركات مشتركة في المملكة السعودية. بل أن العام الماضي شهد أكبر دفعة من هذا القبيل حتى أعطى الانطباع بأن الشركات تتسابق لأخذ مواقعها في هذه السوق الضخمة، وحدث ذلك في الغالب على حساب وجودها في دبي أو على الأقل على حساب الدور الإقليمي الذي كان مناطاً بمقارّها الرئيسية في الإمارة. الأمر الذي يشكل تحولاً ذا دلالة في نظر المراقبين لخطط شركات التكنولوجيا المتقدمة لمنطقة الشرق الأوسط للسنوات المقبلة في مطلع القرن الجديد.

مايكروسوفت: شركة مشتركة

بين التطورات المهمة في هذا المجال قيام شركة مايكروسوفت العملاقة في العام الماضي بتأسيس شركة مشتركة تتبع لها في المملكة تحت اسم «مايكروسوفت آرابيا». واحتفظت مايكروسوفت بنسبة 60 في المئة من الشركة الجديدة وحصلت مجموعتا العقاد والقريشي على نسبة الـ 40 في المئة الباقية. ويلاحظ أن دخول الشركة الأميركية السوق السعودية بقوة تزامن مع إقرار المملكة لقانون حماية الملكية الفكرية، علماً أن المملكة أصبحت أيضاً طرفاً ملتزماً باتفاقيات Trips المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية ابتداءً من أول العام 2000. وكانت مايكروسوفت حتى ذلك التاريخ تخدم السوق السعودية من دبي.

سيسكو: مكتب تقني

في هذه الأثناء قامت شركة «سيسكو» CISCO الأميركية لتصميم الشبكات وأنظمة المفاتيح (Switchers) وأجهزة تحويل الاتصالات والبيانات (Routers) بفتح ما يسمى بلغة الشركة «مكتباً تقنياً» غرضه الأساسي توفير الدعم اللاحق للبيع وافتتح المكتب في تشرين الثاني/نوفمبر 1999 الماضي في السعودية. ويلاحظ أن شركة «سيسكو» حققت تقدماً كبيراً وفي وقت قصير في السوق السعودية وهي حصلت أخيراً على عقود كبيرة في القطاعين الحكومي والخاص وارتفع عدد موظفيها في سياق ذلك إلى 25 مهندساً وفنياً. وتتوقع الشركة استمرار خط النمو في الأعمال وفي حجم جهازها الفني في السعودية خلال هذا العام. وعلى الرغم من أن صيغة المكتب التقني أو «مكتب المساندة» كما يسمى أحياناً لا تخول الشركة الأجنبية ممارسة نشاط تجاري مباشر في السوق بل الاقتصار على توفير الدعم التقني، فإن هذا القيد نظري لأن المكتب التقني يتحول بسرعة إلى مكتب اتصالات وبيع يقوم بعرض المنتجات والتعريف بها. ويتخذ المكتب التقني بذلك وإن بصورة غير مباشرة صفة ودور الفرع الحقيقي المتكامل النشاطات للشركة الأم.

التحوّل من بيع المنتجات إلى تصميم الحلول المتكاملة جعل من الصعب كسب العملاء من دون العمل معهم مباشرة

ويشكّل تقدم أعمال شركة «سيسكو» في السوق السعودية تحدياً قوياً لشركة «لوسنت» Lucent الأميركية التي تحتل الموقع الأول في السوق السعودية في مجال توفير معدات الاتصالات والحلول الشبكية في المملكة. وكانت هذه الشركة التي تعمل في السعودية قد تفرعت من شركة AT&T وانتقل إليها عن هذا الطريق عقد التوسعة السادسة للهاتف السعودي الذي كانت فازت به الشركة الأم وفاقت قيمته 4 مليارات دولار. وتعتبر شركة «لوسنت» إحدى أكبر المزودين لشركة الاتصالات السعودية.

«صن» و«كومباك»

في العام الماضي أيضاً قامت «صن مايكروسيستمز» بتأسيس مكتب مساندة تقني لعملياتها في السعودية مرسية بذلك حجر الأساس لتوسيع وجودها في المملكة، وكانت الشركة الأميركية حتى الآن تعمل من خلال شركة الجريسي.

وقامت شركة «كومباك» Compaq في العام الماضي أيضاً بتأسيس «كومباك–

السعودية» في مشروع مشترك ضمها و**علي حسين رضا** الذي يملك شركة «نتكوم» بعد أن اشتراها من **آل الكردي**. وجاءت خطوة كومباك نتيجة طبيعية للتوسع الكبير في عملياتها السعودية خلال السنتين الأخيرتين. وخلال تلك المدة قفز عدد فريق الشركة الأميركية من نحو شخصين فقط إلى أكثر من 80 شخصاً حالياً. وقامت «كومباك» أيضاً بفتح مكتب تقني في المملكة.

وقامت شركة موتورولا لأنظمة الاتصالات في العام الماضي بفتح مكتب للمساندة التقنية للسوق السعودية مقدمة الدليل على تزايد اهتمامها بالسوق ونيتها تعزيز وجودها فيه.

وكانت شركة «أوراكل» Oracle – وهي من الشركات الأقدم في المنطقة – أسست منذ نحو ست سنوات شركة مشتركة مع شركة «المصدر» السعودية.

ويوجد إضافة إلى الشركات المذكورة شركتان مهمتان متخصصتان في عمليات البرمجة وتوفير الحلول البرمجية للشركات وهما «ساب» SAP و«بان» Baan. وتعمل شركة «ساب» مع مجموعة العناني وهي فازت بعقود ضخمة مع آرامكو تتجاوز قيمتها الـ 250 مليون دولار.. أما «بان» فإنها تعمل مع شركة آرابيان كمبيوتر بروجكتس السعودية.

أسباب التدفق؟

ما هي الأسباب التي تقف وراء تدفق الشركات التكنولوجية بمختلف الأشكال على السوق السعودية، وبالتالي إلى تحويل مركز الثقل الفعلي لها إلى المملكة بعد أن كان هذا المركز في السنوات السابقة يقع في دبي؟

حقيقة الأمر أن الشركات الأجنبية ليست في وارد النزوح من دبي التي تبقى موقعها المفضل ليس فقط بسبب التسهيلات التي تقدمها بل أيضاً بسبب المناخ الاجتماعي المنفتح ونمط العيش الذي يناسب كثيراً ثقافة مديري الشركات الأجنبية وحاجات أسرهم أيضاً. لكن تدفق هذه الشركات إلى السعودية له أسباب تتعلق بتطور الوضع السعودي نفسه وكذلك حدوث تطور جذري في نوع المنتجات التكنولوجية الجديدة وفي نوع العلاقات التي تتطلب هذه المنتجات وجودها بين الشركات المزوّدة وبين العميل.

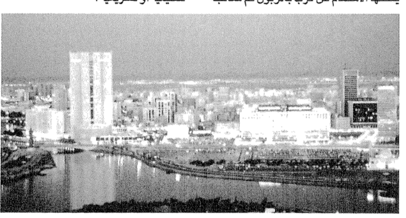
إن عصر الشبكات والربط الشبكي

في السعودية أكثر من 1500 شركة تمتلك في المتوسط بين 100 و1000 جهاز كمبيوتر لكل منها

الشركات الدولية تتطلع بنهم إلى طاقات النمو الهائلة في مشاريع الربط الشبكي والتطور السريع في استخدام الإنترنت والتجارة عبر الشبكة

يُدخل الآن إلى السوق مفهوماً جديداً يختلف جذرياً عن النمط السابق لبيع المعدات باستقلال عن البرامج مثلاً أو بيع البرامج المعلّبة التي كان يتم تكييفها لتلائم حاجات العميل. بالعكس من ذلك فإن الشركات المعاصرة في السعودية وغيرها أصبحت تسعى لشراء «حلول متكاملة» وهندسة أكثر تفصيلاً وقابلية للتطور السريع لأنظمتها الرئيسية. وهذا النوع من المنتجات أو الخدمات لم يعدّ ممكناً تقديمه «عن بعد» بل يحتاج إلى علاقة وثيقة وشبه دائمة بالعميل، خصوصاً في المشاريع الجديدة الكبيرة التي تتطلبها الشركات والإدارات الحكومية، بل أن الشركات السعودية أصبحت ترفض التعاقد على شراء البرامج أو المعدات أو الحلول الشبكية من الشركات ما لم يكن لهذه مراكز سائدة قوية في المملكة يمكنها الاهتمام عن قرب بالزبون ثم معالجة أي حاجات جديدة قد تطرأ لتطوير الأنظمة القائمة.

كما أن تدفق الشركات الأجنبية العاملة في حقول التكنولوجيا المتقدمة على السعودية لا يمكن فصله أيضاً عن التطورات الإيجابية التي حدثت على السياسة الاقتصادية السعودية خصوصاً إنشاء المجلس الأعلى الاقتصادي للمملكة وإجراءات الانفتاح التي تمت أو يتوقع تطبيقها في مجالات مثل حماية الملكية الفكرية ونظام الكفيل وتسهيل حركة الأشخاص وتأسيس الشركات وإصلاح النظام الضريبي، هذا فضلاً عن الخطط القائمة لخصخصة عدد من الشركات والقطاعات الستراتيجية وغير ذلك من الإصلاحات التي استهدفت كلها تعزيز الطابع المؤسسي والقانوني للمملكة، بعد أن كان تأسيس فروع للشركات الأجنبية حتى وقت قريب أمراً صعباً ويحتاج إلى مشاركة جهة سعودية أو إلى تأمين كفيل سعودي. أما الآن فإن الحكومة السعودية أصبحت تطبّق سياسة غير مكتوبة تسمح للشركات الأجنبية العاملة في حقل التكنولوجيا فتح فرع لها في المملكة من دون تعقيدات. وتنطلق السلطات السعودية من أن استقطاب شركات التكنولوجيا المتقدمة يعتبر شرطاً أساسياً لمساعدة البلاد على اللحاق بموجة العولمة. وسابقة الترخيص لمكاتب للشركات التكنولوجية سابقة ذات مغزى تشير إلى أن المملكة بدأت فعلاً اختبار تعديل نظام الكفيل على الأرض في بعض الحالات المتفرقة، انسجاماً مع الإصلاحات التي أعلن عنها ولي العهد الأمير **عبد الله بن عبد العزيز**، حتى قبل صياغة السياسة الجديدة في أطر تنظيمية أو تشريعية.



مدينة جدّه: إنفتاح السوق السعودية وضخامتها يجذب شركات التكنولوجيا

1500 شركة

ويشير مسح قامت به شركة مايكروسوفت أخيراً إلى أن السوق السعودية تحتوي على نحو 1500 شركة تمتلك في المتوسط بين 100 و1000 جهاز كمبيوتر. وهذا الواقع وحده يشير من جهة إلى حجم المتطلبات الموجودة في السوق السعودية كما أنه يشير إلى الحجم الكبير للسوق السعودية وهو عامل لا يتوفر في الأسواق الخليجية الأخرى. علماً أن الحجم الحالي لا يمثل إلا جزءاً بسيطاً من الطاقة الضخمة للسوق السعودية، فمن المعروف أن الإنفاق على التكنولوجيا المتقدمة في المملكة هو في ازدياد مطرد مع نسبة نمو تفوق الـ 15 في المئة سنوياً حسب مصادر الصناعة. ومن عوامل الجذب الكبيرة في السوق السعودية العقود الكبيرة الذي تتوقع الشركات الحصول عليها خصوصاً في مجال مشاريع الحلول البرمجية والربط الشبكي والإنترانت Intranet وبناء المواقع الخاصة على الشبكة وهذا فضلاً عن التطور المتوقع في مجال التجارة الإلكترونية واستخدام الشبكة لشتى الأغراض التجارية واليومية من المواطنين.

ويشار هنا بشكل خاص إلى النمو المتوقع في شبكة الإنترنت السعودية وفي عدد المستخدمين للشبكة من الأفراد والمؤسسات. إذ بعد نحو من عام من الانطلاقة الفعلية لشركات الإنترنت في المملكة (نحو 20 شركة مزوّدة ISPs حالياً) استقطبت الشبكة نحو 40,000 مشترك يوازون عملياً نحو 120,000 مستخدم. وهذا العدد لا يمثل سوى «غيض من فيض» إذا أخذ في الاعتبار حجم السوق ومستوى الدخل لدى الأفراد والأسر السعودية على السواء.

وتلمّح مصادر سعودية إلى أن سوق الإنترنت السعودية لم ينمُ بالسرعة الكافية بسبب عدم توفير الخطوط الهاتفية بالكميات والسرعة المطلوبة من قبل شركة الاتصالات السعودية. وكان هذا التأخير موضوع ملاحظات من الشركات المزوّدة التي تعتقد بأن شركة الاتصالات نفسها تستعد لدخول السوق كشركة مزوّدة بخدمات الإنترنت قبل اكتمال التوزيع الأولي لهذه السوق المربحة بين الشركات القائمة حالياً.

ما هي دلالة التركز المتزايد لشركات التكنولوجيا المتقدمة في السعودية؟ وهل يمهّد ذلك لتحول السعودية إلى مركز الثقل لعمليات الشركات في الخليج وربما في نطاق جغرافي أوسع؟ هل يمكن للسعودية مثلاً أن تتحول إلى المركز الرئيسي لتطوير التجارة والتسوّق عبر الإنترنت مثلاً وهو اتجاه يتوقع أن يشهد نمواً متسارعاً في السنوات المقبلة؟

من الصعب الإجابة على السؤال الآن إذ يتوقف تطور الدور السعودي على جملة من التطورات والإصلاحات التي تزيد جاذبيتها كمركز للتجارة الإقليمية. وهذه التطورات لم يحصل الكثير منها بعد. فالتجارة عبر الإنترنت مثلاً تحتاج إلى نظام شامل للمستودعات وإلى نظام متطور للمناطق التجارية الحرة التي لا تتقاضى أي رسوم جمركية على البضائع المعدة للأسواق الخارجية، كما الحال في المنطقة الصناعية الحرة في جبل علي مثلاً في دولة الإمارات العربية. فتجارة أجهزة الكمبيوتر مثلاً والطرفيات والأدوات الأخرى المتصلة بقطاع الكمبيوتر ما زالت تتم في معظمها من المنطقة الصناعية الحرة في جبل علي في دبي وتسيطر عليها ثلاث شركات توزيع إقليمية تعمل في السعودية من خلال «مكاتب اتصال» قائمة في المملكة. ومن هذه الشركات شركة C-2000 وMindware وAptech. ويصعب على هذه الشركات فتح مستودعات في السعودية بسبب عدم وجود منطقة حرة. ولهذا فإن مكاتب الاتصال تقوم عادة بأخذ الطلبات وإرسالها للتنفيذ إلى مستودعات الشركات في دبي.

يضاف أن تطوير نظام التجارة عبر الإنترنت في منطقة الخليج يقتضي توفيقاً في الرسوم الجمركية التي تفرضها دول مجلس التعاون على السلع المستوردة وهذه الرسوم غير متجانسة الآن وتتراوح بين 3 في المئة في دبي و12–20 في المئة في السعودية.

لكن حتى قبل التوصل إلى مجانسة خليجية على هذا الصعيد فإن السعودية في حد ذاتها سوق هائلة ويمكن لقوتها الشرائية وحدها أن تحفز على تطوير التجارة عبر الإنترنت في السنوات القليلة المقبلة.■


دبي: تبقى قاعدة النشاط التجاري في المنطقة

سرّي: خطة مايكروسوفت للهيمنة على السوق العربية

تبحث شركة مايكروسوفت مع إحدى الحكومات الخليجية عقد صفقة شاملة يمكن أن تبدل موازين الأمور في منطقة الخليج. وبموجب هذه الصفقة تقوم الحكومة المعنية باعتماد برامج مايكروسوفت في كافة مؤسساتها مقابل قيام الشركة الأميركية بتأسيس مركز للدعم التقني والخدمات والتدريب على برامجها فضلاً عن الاستثمار بقوة في تطوير نشاطات التعريب وتوفير الأدوات العربية للبرامج الشبكية وغيرها. وتقدّر القيمة المتوقعة لهذه الصفقة بين 80 و100 مليون دولار.

وتقول مصادر مطّلعة في الصناعة أن مايكروسوفت تقود المفاوضات بسرية تامة وأنها تحرص على التوصل إلى اتفاق متوازن يمكن تالياً عرضه كنموذج على الحكومات الخليجية الأخرى وربما الحكومات العربية. فإذا تم هذا الاتفاق فإنه سيضع مايكروسوفت في موقع مفضل في السوق العربية في وقت تتعرض هذه لحملات سلبية في سوق ضخمة أخرى هي السوق الصينية، كما أنه قد يوفر لمايكروسوفت الحوافز التجارية اللازمة للاستثمار بقوة في تطوير برمجيات اللغة العربية وبالتالي توطيد هيمنتها على سوق تقدّر أن يصل عدد سكانها إلى 400 مليون شخص العام 2020 المقبل.

مقـال

دعم البيان العربي مطلق للصمود، نسبي للمساعدة

الدكتور شفيق المصري

أكّد وزراء الخارجية العرب في اجتماع بيروت في 2000/3/11 عدداً من المسلمات العربية حيال مسألة التسوية.

يتضح، من خلال قراءة متأنية لهذا البيان الوزاري العربي أنه حاول أن يراعي عدداً من الاعتبارات الإقليمية والمحلية التي تفرض نفسها، بشكلٍ أو بآخر، على الساحة الشرق أوسطية ومن هذه الاعتبارات:

أ- إن الستراتيجية الأميركية تركّز على إنجاز تسوية عربية - إسرائيلية أو على الأقل الدخول الجدّي والمتكامل في هذه التسوية على المسارين السوري واللبناني مع إسرائيل.

فالولايات المتحدة تعتبر أن هذا المناخ التفاوضي المطلوب يسهّل عليها تنفيذ السياسات الشرق أوسطية من ليبيا حتى إيران ومن تركيا حتى اليمن. فالمناخ التفاوضي مطلوب ليس فقط من أجل توظيفه في الانتخابات الرئاسية الأميركية المقبلة وإنما من أجل تلبية حاجات اقتصادية شرق أوسطية ولا سيما من خلال تفعيل السبل إليها. ومن هذه السبل تفعيل اللجان المتعددة الطرف والمؤتمر الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتطبيع الثنائي الإسرائيلي - الأميركي العربي... الخ.

والولايات المتحدة تعتبر أن المناخ التفاوضي المطلوب يساعد في استقرار المنطقة لا سيما وأنها في صدد تخفيف القيود الضاغطة على العراق وبادرت إلى الانفتاح المطلوب مع إيران وتنسق مع مصر أو من خلالها، في حلحلة العقد مع المفاوض الفلسطيني.

والولايات المتحدة تشجّع قيام تنسيق استخباراتي متكامل «لمحاربة الإرهاب» وذلك عبر تعزيز الشراكة الإسرائيلية - التركية وتوسيع مجالاتها المختلفة لكي تتسع رقعة انتشارها حتى الخليج شرقاً والبحر الأحمر جنوباً.

والمعروف أن هذا التنسيق لن يكتب له أي نجاح فاعل إلا في مناخ تفاوضي يكسر حدّة الصراع العربي - الإسرائيلي ويحاول استيعابه سلماً.

ب- والستراتيجية الأوروبية لا تبعد عن هذه الاتجاهات الأميركية ولا تتعارض معها وإنما تنشد شراكتها الأمنية والاقتصادية معاً. وهي تدرك، على كل حال، حدود اللعبة الإقليمية التي تهيمن عليها أميركا وتدرك أيضاً أن حصتها من الغنائم الشرق أوسطي محفوظة وأنها لن تشارك في تحمّل الغرامة كدول مانحة إلا بقدر ما يوفر لها ذلك من استثمار مربح في المنطقة.

المفاوض العربي

والدول العربية ذاتها التي سبق أن فتحت جسوراً اقتصادية مع إسرائيل أو تلك التي تتحفّز لذلك تنتظر معاودة هذا المناخ التفاوضي المطلوب بكل إلحاح وترقّب لأنها بالنتيجة تسعى إلى مصالحها الاقتصادية المباشرة وتعتبر أن مقتضيات القرن الجديد تنطلق من الاعتبارات الجديدة للاقتصاد المعولم وأن هذه العولمة مطلوبة عالمياً وعلى كل الأصعدة ومن دون تمييز ولا استثناء (عملياً وإن يكن ثمة حدود تقبلها منظمة التجارة العالمية)، لذلك، فإن اتجاه هذه الدول يميل إلى معاودة المناخ التفاوضي وإن كانت نتائجه تستلزم وقتاً طويلاً نسبياً. وكذلك فإن أطراف النزاع المباشر مع إسرائيل، ثم أن إسرائيل نفسها، تعتبر التوقيت الراهن مناسباً لإنجاز هذه التسوية أو للبدء بمباشرتها على الأقل. وإذا كان لكل من هذه الأطراف أسبابه وبواعثه، فهي كلها تلتقي على خلاصة واحدة: معاودة المناخ التفاوضي.

ولكن هذا المناخ توقف أصلاً مع مجيء **نتنياهو** في ربيع العام 1996، وتوقف اليوم بعد محاولات **باراك** الحصول على كل شيء في آن معاً. ويعتقد بعض المراقبين أن الزخم الشعبي الذي حصل عليه **باراك** إبان حملته الانتخابية ونجاحه فيها، كان عائداً إلى وعده تحقيق السلام بعد تنفيذ الانسحابات. وكان يمكن استغلال هذا التأييد في توقيته المناسب، إلا أن تسويفه على المسارات التفاوضية الثلاثة والتراخي الأميركي في متابعة إنجاز هذه المسارات وفترات «السماح» التي دُفع إليها المفاوض العربي لإعطاء فرص إضافية لـ **باراك**... كل ذلك أعطى الرافضين الإسرائيليين أيضاً فرصة موازية لتجميع صفوفهم وتعزيز مواقفهم. والآن لم يعدّ باستطاعة الجناح العربي المتصالح مع إسرائيل أن يكون متشدداً في موقفه (وذلك إرضاءً للإدارة الأميركية) ولا هو قادر على تعليق كامل للعلاقات مع إسرائيل (وذلك إرضاءً لمصالحه واستقرار حكمه). واستناداً لكل ما تقدم، حرص البيان العربي على «تأكيد تمسّك الدول العربية بعملية التسوية السلمية في الشرق الأوسط وفقاً لمبادئ مؤتمر مدريد»، ودعا البيان أيضاً إلى «استئناف عاجل لمفاوضات الحل الشامل والعادل التي عطّلتها إسرائيل على جميع المسارات».

دعم من دون مساعدة

والبيان لم يشر إلى مسألة القرار الإسرائيلي في الانسحاب من لبنان لأن ثمة من يعتبر هذا الانسحاب جيداً، في حين يدرجه الآخرون

ضمن المناورات الإسرائيلية المعروفة. والبيان لم يشر إلى الدور الأميركي وضرورة وقوفه بحسم وحزم مطلوبين في وجه التسويف الإسرائيلي.

ج- والمناخ التفاوضي لدى بعض الدول بات التزاماً ذاتياً بعد أن قطعت شوطاً في التطبيع التعاقدي (مصر، فلسطين، الأردن وموريتانيا) الذي أرسته معاهدات الصلح الثنائية وفي التطبيع الجماعي الذي ترعاه آليات محددة أطلقها المؤتمر الإقليمي للشرق الأوسط من جهة، أو تحفزه مشاريع مقدّمة إلى اللجان المتعددة الطرف... الخ، هذا فضلاً عن التطبيع التمهيدي الذي تتعهّده مكاتب ارتباط مشترك في أكثر من بلد عربي... الخ. وقد سبق لهذا الواقع أن ورد استثناء لكل مقاطعة مع إسرائيل منذ قمة القاهرة في العام 1996، حيث أعلنت بعض الدول المتعاهدة مع إسرائيل آنذاك أن المقاطعة التي أقرّتها القمة لا تنطبق عليها.

إن البيان الذي جاء بالدعم الكامل للبنان سواء في إدانة العدوان الإسرائيلي أو في دعم مقاومته أو في تجديد الالتزام بمساعدة لبنان كل هذه البنود لم تترجم إلى التزامات واضحة على المستوى الديبلوماسي العربي الفاعل لدى المحافل الدولية ولا على المستوى المالي العربي الصادق على الرغم من الوعود المتكررة في هذا الصدد. ومع كل ذلك فإن البيان العربي الوزاري كان على جانب من الأهمية في إجماع الدول العربية على دعم الموقف اللبناني بمواجهة إسرائيل وفي توجيه رسالة عربية موحّدة إليها وفي لفت نظر المجتمع الدولي إلى أحقية الوضع اللبناني الراهن.

إلا أن هذه الرسالة لم تتعدَّ الإطار السياسي الإعلامي العام، فقد كان من المنتظر أن يتلقّى لبنان مساعدات ملموسة في إطار الدعم العربي لصموده. وإذا كانت ذريعة البعض أن البيان جاء تلبيةً لمطالب لبنان وكما تقدم بورقته إلى الاجتماع، فإن الورقة اللبنانية ذاتها كانت محكومة بالاعتبارات الإقليمية الراهنة، كما أن ثمة وعوداً عربية سابقة بمساعدات عربية اتخذت بصددها قرارات رسمية ومتكررة، وهي لا تحتاج إلى أية أوراق ولا طلبات لبنانية جديدة.

مجاملة أم متابعة؟

ويلاحظ في هذا السياق:

أ- إن البيان العربي (الذي صدر عن مؤتمر بيروت في 2000/3/11) المشار إليه أكّد على «الطلب من الدول العربية ترجمة قراراتها بدعم لبنان وصمود شعبه وإعادة إعماره، من خلال الوفاء بالتزاماتها المقررة له في القمم العربية، ولا سيما منها قمة تونس في العام 1979 وقمة بغداد في العام 1990، وحثّ الحكومات على مباشرة إيفاء هذه الالتزامات»، إلا أن هذا البيان اكتفى بالتوصية وختم «بتكليف الأمين العام لجامعة الدول العربية تنفيذ هذا القرار بالتنسيق مع رئيس الدولة والحكومة اللبنانية، ورفع تقارير في هذا الشأن إلى المجلس». ولعل هذا البند الوارد في البيان جاء بمثابة لفتة مجاملة للجانب اللبناني أكثر من كونه متابعة جدية لموضوع المساعدات العربية للبنان. فالكل يعرف أن الأمين العام، بصفته الديبلوماسية، لا يستطيع تشكيل أي ضاغط على الدول العربية ولا تشكيل أي حافز لديها للإيفاء بوعودها. والكل يعرف أيضاً أن هذه المساعدات التي لحظت منذ العام 1979 لا تزال في إطار الوعد المكتوب من دون أي التزام.

فقد سبق لقمة تونس 1979 أن قررت تخصيص مبلغ 2000 مليون دولار للإعمار والإنماء في لبنان يوزع على السنوات الخمس 1980–1984 ويخصص نصفه لإعمار الجنوب اللبناني. والواقع أن نزراً قليلاً جداً من هذا المبلغ قد دُفع. ويأتي بيان بيروت ليذكّر بهذا الالتزام من دون تكوين أية لجنة متابعة له ولا تكليف من يحضّر المشاريع اللازمة للمساعدة ولا التزام ذلك ضمن توقيت أو تخصيص مبلغ معيّن... الخ.

ب- إن لبنان الذي عانى من هذه الوعود المتكررة من دون أي تنفيذ ولا أية آلية جديدة لمتابعة هذا التنفيذ، لم يعدّ الآن يعطي هذه الوعود صدقية كبيرة. فهو، منذ مؤتمر تونس 1979 ومروراً بمؤتمر «أصدقاء لبنان» في نهاية العام 1996 الذي قرر دفع مبلغ ثلاثة مليارات دولار لإعمار لبنان، ووصولاً إلى بيان بيروت الذي طالب بإيفاء الالتزامات، مصمّم على أولوياته الأمنية التي تتمثل بضرورة الانسحاب الإسرائيلي من كامل التراب اللبناني، وهو حريص كذلك على احتضان مقاومته الوطنية وعلى معالجة أموره المالية من دون الاعتماد المأمول على هذه المساعدات بصرف النظر عن دافعها المباشر أو غير المباشر.

ج- ولعل تسارع الأحداث وأزوف مواعيد استحقاقها على كل الأصعدة يحملان معهما أو بعدهما بعض السيناريوهات المرتقبة:

- فقد يصار إلى انسحاب بعد اتفاق وذلك يسبق أو يلي معاودة المفاوضات على المسار السوري الإسرائيلي.

- وقد يصار إلى تنفيذ إعادة الانتشار بصرف النظر عن الحدود المعترف بها دولياً وذلك في سياق خطة مرحلية للانسحاب وخاضعة لاتفاقات ثنائية مع معاودة المفاوضات على مساريها السوري واللبناني على أن يستكمل الانسحاب بعد ذلك.

- وقد يصار إلى إعادة انتشار مع نقل أكياس الرمل اللحدية المُطالبة بحماية القوات المسلّحة والمدنيين الإسرائيليين في آن معاً.

- وفي ضوء كل هذه السيناريوهات المحتملة يبدو أن ثمة حركة ديبلوماسية ناشطة قد تتضمّن:

- إشراك مصر في القوات المكلفة ضمان الانسحاب الإسرائيلي وحماية مدنيي شمال إسرائيل. وهذا ليس بعيداً عن واقع المنطقة، ولا هو بعيد عن الطموح المصري فيها.

- إشراك الفرنسيين في هذه اللعبة الإقليمية الشرق أوسطية، وقد عبّرت فرنسا عن هذا الأمر من خلال قلقها على سلامة قوات الطوارئ الدولية في الجنوب من جهة، ومن خلال استعدادها المعلن لتوسيع انضمامها إلى القوات الدولية من جهة ثانية.

وبصرف النظر عن جدية إسرائيل بالانسحاب أم لا، فإن الجالسين على سدة القرار العربي مدعوون اليوم إلى التبصّر بهذه السيناريوهات وإلى التفكّر بمسألة الوعود البعيدة المنال وإلى الإقدام على مساعدة الصمود اللبناني والسوري لأن في هذا الصمود المزدوج إعادة اعتبار للعرب جميعاً. ■

السعودية ولبنان

زيارة الأمير عبد الله: المملكة في مقدمة المانحين

نقطة ضوء بارزة خلال الشهر كانت الصعود المتواصل في حجم القروض والمنح السعودية إلى لبنان. فزيارة ولي العهد السعودي رئيس الحرس الوطني الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** إلى بيروت ودمشق والقاهرة، والتي جاءت في أعقاب ضرب إسرائيل 3 محطات تحويل وتوزيع كهربائية مركزية، أثمرت عن دعم معنوي ومادي كبيرين.

إضافة إلى تأكيد الزيارة على أنه خصوصاً عندما يتعلق الأمر بلبنان، فان المملكة العربية السعودية لا تتوانى عن مدّ يد المساعدة كما فعلت الآن وطوال 15 عاماً من محنة لبنان حيث قامت بمجهود تاريخي كبير لإطفاء نار الفتنة تكلل بـ«اتفاق الطائف».



الرئيس لحود والأمير عبدالله: دعم الأشقاء العرب

وإلى جهود المملكة في قمة تونس 1979 التي أثمرت عن مساعدات عربية للبنان، جرى أخيراً في مؤتمر وزراء الخارجية العرب الذي انعقد في بيروت إحياء الالتزام العربي بالجزء غير المسدد منها أي نحو ثلاثة أرباع المساعدات البالغة مليارين دولار، فإن اللبنانيين يذكرون كيف انه بعد الإجتياح الإسرائيلي إلى لبنان، كانت يد خادم الحرمين الشريفين الملك **فهد بن عبد العزيز** بلسماً لبيروت العريقة تمثل بـ«تراكتورات» وورش عمل العام 1990 ضمّت آلاف العمال، لرفع ركام الحرب وإصلاح ما أفسده الدهر، في الشوارع والطرق والمباني العامة بفضل منحة الـ160 مليون دولار من المملكة العربية السعودية التي تبقى إلى ذلك كله في المرتبة الأولى لوجهة الصادرات اللبنانية (56 مليون دولار سنوياً أو 9،9 في المئة من إجمالي الصادرات عن 10 أشهر من العام الماضي). فضلاً عن كونها في مقدمة الدول، والمؤسسات العالمية المانحة للبنان.

المشاريع الإجتماعية: الحصة الكبرى

يُلاحظ أن أغلب القروض والمنح السعودية ذهبت إلى مشاريع اجتماعية خصوصاً في حقليّ الصحة والتعليم، في حين أن أغلب المنح أُنفقت على إعادة تأهيل بيروت في مرحلة ما بعد الحرب. كذلك ذهب قسم من المنح لتأهيل الأوتوسترادات (4 ملايين دولار)، وقسم آخر (1،4 مليون دولار) خصص لقطاع الكهرباء.

وكان لمبلغ 500 مليون دولار الذي أودعته المملكة العربية السعودية في حساب خاص لدى مصرف لبنان المركزي أواخر العام 1997، أثر مهم في دعم الليرة اللبنانية.

والزيارة التي قام بها ولي العهد السعودي رئيس الحرس الوطني الأمير **عبدالله** إلى لبنان وكان من نتائجها زيادة في قروض الصندوق السعودي للتنمية 130 مليون دولار لتمويل مشاريع إنمائية وإعمارية، تُضاف إلى قائمة القروض والمنح التي حصل عليها لبنان في الماضي من الصندوق ويبلغ مجموعها 442 مليون دولار ليصبح المجموع العام بعد القرض الجديد 572 مليوناً، يضاف إليها الوديعة السعودية البالغة 500 مليون دولار فيصبح المجموع ملياراً و72 مليون دولار، تشمل 13 مشروعاً وتتناول العديد من القطاعات والمناطق اللبنانية في إطار الإنماء المتوازن الذي تحرص عليه القروض والمنح السعودية، ما يجعل لبنان الدولة الأكثر استفادةً من الصندوق السعودي للتنمية.

ويلاحظ أن القسم الأكبر من التمويل السعودي خصص لمشاريع الصحة العامة. فقد نال هذا القطاع ما مجموعه 73،2 مليون دولار منها 42،1 مليوناً بشكل قروض من الصندوق السعودي، أو 31 مليوناً بشكل منح لا تردّ من الحكومة السعودية مباشرة.

أما القطاع الثاني الذي حاز على أكبر نسبة من القروض والمنح السعودية، فهو «الثقافة والتعليم العالي»، حيث بلغ مجموع التمويل السعودي لهذا القطاع 39 مليون دولار، منها 14،9 مليوناً كقروض من الصندوق السعودي للتنمية و24،1 مليوناً كمنح. ونال قطاع «التربية الوطنية والشباب والرياضة» 26،8 مليون دولار منها 6،4 ملايين من الصندوق، و20،4 مليوناً كمنح.

ونال قطاع «إمداد مياه الشفة» 22،8 مليون دولار، منها 4،8 ملايين، قرضاً من الصندوق السعودي للتنمية، و18 مليوناً منحة من الحكومة السعودية. أما «المباني الحكومية» فقد حازت على 7،5 ملايين دولار منها 6،4 ملايين دولار بشكل قرض من الصندوق و1،1 مليوناً بشكل منحة. ونال بند «إدارة المشاريع وقطاعات أخرى» 60 مليون دولار كمنح من الحكومة السعودية.

وهناك مبلغ 111،7 مليون دولار في بند «الأموال غير المخصصة» رصدها الصندوق السعودي للتنمية لكنها لم تُنفق بعد. ■

سوريا

التغيير بتحرير السوق

التغيير الحكومي الاخير في سوريا بعد استقالة حكومة رئيس الوزراء **محمود الزغبي**، وتشكيل حكومة جديدة برئاسة **د.محمد مصطفى ميرو** يأتي بعد كلمة هادفة أشار خلالها الرئيس **حافظ الأسد** العام الماضي بمناسبة توليه فترة رئاسية خامسة، إلى انتقادات للأداء الحكومي العام. حتى أن إحدى هذه الانتقادات وصلت الى وسائل الإعلام السورية التي ترى في الحكومة الجديدة «حكومة إصلاح اقتصادي» يتمتع رئيسها المكلّف بخبرات ادارية وتكنوقراطية وسبق له ان شغل منصب محافظ حلب.

يُشار إلى أن تكليف **د. ميرو** ترافق مع الدعوات المتنامية اخيراً في سوريا والتي تلقى تجاوباً على أعلى المستويات، إلى المزيد من جرعات تحرير الاقتصاد باتجاه آليات السوق، ومنها ما يدعو مصارف سوريا إلى المزيد من الإقراض لتلبية متطلبات النهوض بالقطاع الخاص بعد أن بلغت الودائع المصرفية 4,3 مليارات دولار حتى نهاية 98.

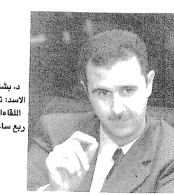
إلا أن الطابع التغييري لهذه الدعوات يرى في الوقت نفسه أهمية بقاء إشراف الدولة على الإقتصادات الأساسية، أي «وضع حد للرأسمالية لا الحد من الدولة فقط» كما هو الكلام الشهير للمستثمر الدولي **«سوروس»** الذي استشهد به الاقتصادي **سمير سيف** خلال لقاءات «الجمعية السورية للعلوم الاقتصادية» التي حضرها في دمشق مئات رجال الأعمال والمسؤولين والحزبيين وتابعها طوال 4 ساعات العقيد الركن **د.بشار الأسد** في أجواء تميّزت بالصراحة والشفافية والليبرالية.

أبرز ملامح اللقاءات كانت:





د. مصطفى ميرو: العمل للخروج من الركود الإقتصادي



د. بشار الأسد: تابع اللقاءات ربع ساعات

• ضرورات تطوير العمل في دوائر الدولة للتخفيف من البيروقراطية، خصوصاً بعد أن حالت بنية الدولة الاقتصادية دون نهوض القطاع الخاص.
• تطوير البنية التحتية والخدمات.
• التغلّب على ظاهرة تدني إنتاج القطاع العام.
• زيادة الصادرات غير النفطية، بعد أن بلغت الصادرات النفطية 70 في المئة من حجم التصدير العام.
• ضرورة اتخاذ قرارات وتشريعات تمكّن سوريا من مواجهة ظاهرة منظمة التجارة العالمية ومتطلبات الشراكة السورية – الأوروبية والتعاون الاقتصادي العربي وحتى احتمالات عملية السلام.

أما بالنسبة للحكومة السورية فضمّت عدداً من الوجوه الجديدة بينها: **محمد ناجي عطري** نائب رئيس الوزراء لشؤون الخدمات، **خالد رعد** نائب رئيس الوزراء للشؤون الإقتصادية، **نهاد مشنطط** وزير الإنشاء والتعمير، **قاسم مقداد** وزير السياحة، **عصام الزعيم** وزير التخطيط، **مكرم عبيد** وزير النقل، **أسامة ماء البارد** وزير التموين والتجارة الداخلية، **أحمد حمّود** وزير الصناعة، **طه الأطرش** وزير الريّ.

وإضافة إلى احتفاظ العماد أول **مصطفى طلاس** بمنصب نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع، و**فاروق الشرع** بوزارة الخارجية، فإن من بين الوزارات الإقتصادية والمالية والخدماتية التي احتفظ أصحابها بمقاعدهم وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية (**د. محمد العمادي**) وزارة المال (**خالدالمهايني**) وزارة التجارة والإصلاح الزراعي(**أسعد مصطفى**) وزارة المواصلات (**رضوان مارتيني**)وزارة الإسكان والمرافق (**حسام الصفدي**) وزارة الكهرباء (**منيب بن أسعد صائم الدهر**)وزارة النفط والثروة المعدنية (**محمد ماهر بن حسين**) وأوكلت وزارة الإعلام إلى **عدنان عمران**. كما تضمّنت الحكومة الجديدة وزيرة للشؤون الإجتماعية والعمل (**بارعة القدسي**).

ليبيا

ميزانية بنفط أقل؟



مبارك عبدالله الشامخ: رئيس الوزراء الليبي الجديد

الميزانية الليبية لعام 2000 التي أعيد النظر فيها بعد أن مزّق العقيد **معمّر القذافي** أوراقها بسبب اعتمادها في جزء كبير منها على موارد النفط، جرى تخفيضها في صيغتها الأخيرة بحيث أصبحت تعتمد على 20 في المئة من موارد النفط بدلاً من 40 في المئة. لكن مدى الالتزام بهذه النسبة يبقى في دائرة التوقعات. فهل تستخدم ليبيا الموارد النفطية التي لن تكون جزءاً من الميزانية، في توجهاتها الافريقية الجديدة، خصوصاً بعد أن استحدث العقيد **القذافي** في الوزارة الجديدة برئاسة **مبارك عبدالله شامخ** وزارة الوحدة الافريقية وأجرى تعديلات على عدد ونوعية الوزارات التي بقي منها وزارات العدل والخارجية والمالية والإعلام، وأسند مهام وزارة النفط السابقة إلى شركة النفط الحكومية في وقت يزداد بالمقابل حجم التجارة خارج سيطرة القطاع العام.

الخطوة المالية والوزارية سبقها ترجيحات عن اتجاه جديد داخل ليبيا نحو تغييرات إدارية واسعة النطاق لا يقوم فقط على خبرات مكتسبة من ادارة أزمة لوكربي بل يتخطاها لبلورة إدارة مدنية جديدة تترافق مع مصالحات سياسية مع الواقع العربي والافريقي.

والأهم أن الخطوة الوزارية الأخيرة سبقها تصعيد في اللهجة الإنتقادية لوسائل الإعلام الليبية ضد مظاهر الفساد والرشوة والمحسوبية في العديد من الدوائر الحكومية، ما تكلل بإجراءات وبتعديلات حكومية شملت أيضاً تعديلات في موازنة الدولة للإقلال من نسبة إعتمادها على الصادرات النفطية.



Country rating: 5* Rooms: 600

Sheikh Zayed Road, PO Box 23215, Dubai, United Arab Emirates

Tel: 971-4 3311111 Fax. 971-4 3315555

E-mail: hicpdxb@emirates.net.ae

Internet: http://www.crowneplaza.com

Max. Group Rooms Committment: 300

Contact: Sree Kumar, Groups & Incentive Manager

Affiliation: Crowne Plaza Hotels & Resorts

Awards: Dubai Quality Award, Appreciation Programme Winner, Tourism Hotel of the Year Award

Airport: Dubai International Airport 10 min; Sharjah International Airport 30 min

Located just 10 minutes from Dubai Airport and adjacent to the Dubai World Trade Centre and Exhibition Halls, the Crowne Plaza Hotel has much to offer the discerning traveller. 600 beautifully-appointed rooms, suites and furnished apartments offer all the facilities one would expect from a five-star luxury hotel. The business traveller can expect first class services at the Business Centre and the three Crowne Plaza Club floors, which are complete with in-room faxes and computer connections, private check in/out reception with lounge and dining rooms. Special rooms are available for non-smokers and the disabled. All rooms are equipped with tea/coffee making facilities. There are 10 international bars and restaurants serving Japanese, Italian, Lebanese, English and American cuisine.

Hotel Amenities

600 rooms, apartments, Crowne Plaza Club floors with dining room/lounge, 100 suites, 10 restaurants, beach clubs, tennis/squash courts, swimming pool, aerobics, Nautilus Health Club, shopping mall, 500-seat auditorium, 1800-person ballroom, Arabian Majlis, Royal Boardroom, 22 meeting rooms

Guest Room Features

Full amenities, mini-fridge, tea/coffee facilities, iron, international dialling, hairdryer, safe, trouser press, satellite TV, 24-hour room service

Services Available to Planners

Dedicated co-ordinator to assist planners, express and private check-in for groups, hospitality desk

BOOKING INSTRUCTIONS

Direct with hotel or via representation. Fax/written request required in advance.



Incentive and Meetings Packages

Rates pp in AED	Eff. Dates	Rm Type	Day/Night	Single	Double
Day conference	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	585	360

Includes: *Room rate, 2 breaks with tea, coffee, cookies, assorted pastries, buffet lunch with soft drinks, basic audio/visual equipment, meeting room rental*

Rates pp in AED	Eff. Dates	Rm Type	Day/Night	Single	Double
Gala package	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	705	505

Includes: *Room rate, breakfast, 2 coffee breaks during conference, lunch with soft drinks, gala dinner (beverages not includes)*

Rates pp in AED	Eff. Dates	Rm Type	Day/Night	Single	Double
Safari package	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	630	430

Includes: *Room rate, breakfast, Desert Safari Trip with dune driving and wadi bashing, camel rides, BBQ dinner, entertainment*

Themed events

Arabic Theme: Arabic food specialities and entertainment
Around the Worlde: Food delicacies from around the world

Conference & Event Facilities

22 meeting rooms including 500-seat auditorium equipped with the state-of-the-art audio/visual equipment. Able to cater from five persons up to 1800 at a standing reception

Room name	Total Area in sq. ft./ sq. metres	Theatre	Classroom	"U"shape	Reception	Banquet
Emirates Auditorium	5619/522	500	-	-	-	-
Al Jumeirah Ballroom	12111/1125	1400	800	180	1800	1000
Ballroom 1,2,3 (each)	4037/375	350	200	60	400	250
Al Safa 1+2	1389/129	60	30	20	60	40
Al Safa 3	646/60	-	-	14	-	-
Al Safa 4+5	1507/140	40	75	50	135	85
Al Majlis	1722/160	60	40	30	60	40
Royal Boardroom	646/60	35	20	14	35	35
Al Diyafah 1-3		200	150	80	300	200
Al Diyafah 4		60	40	30	70	60
Al Diyafah 5-6		100	80	45	150	100
Al Diyafah 7		30	30	20	40	30

Additional information: *Visa, Amex, MasterCard accepted. Personal checks not accepted.*
Service: *15% service charge applicable.* **Taxes:** *10% Municipality Tax applicable*

المغرب

«الترياق» من الخليج لمعالجة الركود؟

زيارة وفد من وزارة المال المغربية منطقة الخليج بهدف اجتذاب إستثمارات في قطاعات أبرزها الطاقة والمعادن والإتصالات والتكنولوجيا والسياحة، جاءت بعد الهبوط الملحوظ لحجم التداول في بورصة الدار البيضاء وتراجع الإستثمارات إضافة إلى تحويلات مالية متزايدة إلى الخارج.

هذه المشكلات التي تحاول حكومة **عبد الرحمن اليوسفي** حلّها تزيد من حدّة أوضاع إقتصادية أبرزها تضخم «فاتورة» موظفي القطاع العام و«فاتورة» الميزانية الثقافية والتعليمية، إضافة إلى البطالة (19 في المئة في المدن و 17 في المئة من الريف) والجفاف الزراعي فضلاً عن الإضرابات العمالية بما فيها إضراب موظفي القطاع العام في نهاية العام الماضي، إضافة إلى الديون الخارجية البالغة نحو 20 مليار دولار نصفها للإتحاد الأوروبي و30 في المئة للبنك الدولي و 6 في المئة لأميركا والباقي لـ«نادي لندن». وبقدر هذا التنوع في الجهات الدائنة هناك تنوع في المناطق التجارية التي يتجه إليها المغرب، فإتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي العام 96 لم تمنع المغرب من الاستجابة لدعوة واشنطن العام 98 لإقامة نوع من المنطقة التجارية الحرة تضم أيضاً الجزائر وتونس، إضافة إلى طموح نحو إقامة سوق عربية مشتركة قبل العام 2010 بدأ التمهيد لها بخطوات نحو مناطق حرة مع كل من مصر وتونس وليبيا والأردن.

ومن الخطوات الاقتصادية المهمة ما يوصف بأنه أكثر طموحات الخصخصة في كل شمال أفريقيا، ومنها صفقة إقامة شبكة ثابتة للهاتف الخليوي (الجوّال)، إستثمرت فيها «تلفونيكا» الإسبانية نحو 1,1 مليار دولار من أصل 1,8 مليارات دولار هي مجموع الإستثمارات الخارجية في المغرب للعام 99، وهناك عروض لخصخصة الطيران الملكي المغربي و 40 في المئة من «تليكوم» المغرب (الشركة الحكومية للإتصالات) إضافة إلى خصخصة امتيازات للكهرباء والماء.

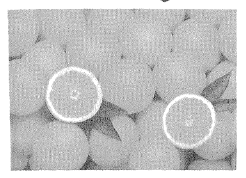
وخلال الزيارة الأخيرة لوفد وزارة المال المغربية إلى المملكة العربية السعودية، قدم الوفد لرجال الأعمال السعوديين لائحة تضمنت مشاريع الإستثمار التي يمكن المساهمة بها في المغرب بقيمة إجمالية 3 مليارات دولار منها مشاريع سياحية وصناعية وزراعية ومائية إضافة إلى مجالات أخرى في الكهرباء والتكنولوجيا وسكك الحديد والصيد البحري والمعادن.



رئيس الوزراء المغربي عبد الرحمن اليوسفي

مصر

البرتقال لأوروبا «عالمشمش»



بين جميع أنواع الفاكهة كان «المشمش» النوع الذي اختاره المصريون لأكثر أمثالهم استعمالاً في مجال التأجيل والتسويف إلى حدود الاستحالة، فإذا قال المصري «عالمشمش» عنى بذلك أن هذا الموضوع لن يحصل.

وهو المثل الذي يكاد ينطبق على إمكانات تطوير العلاقات الزراعية بين مصر ودول الاتحاد الأوروبي التي قال المساعد الأول لوزير الخارجية المصرية السفير **جمال بيومي** بشأنها: «طبقاً للعرض الأوروبي في جولة المفاوضات الثامنة مع دول الاتحاد الأوروبي، ستحتاج مصر إلى 97 عاماً كي تصدر لدول الاتحاد 350 ألف طن برتقال من إنتاجها البالغ 2 مليون طن سنوياً» أي أن المسألة ستطول وكأن البرتقال بدوره «ع المشمش» الذي يمكن أن نصف به أيضاً حالة «العنب» الذي يستحيل على مصر بموجب شروط العرض الأوروبي، أن تصدّره ما دامت الفترة التي يشترط العرض التصدير خلالها تتراوح بين كانون الثاني/يناير ونيسان – أبريل من كل عام. وفي تلك الفترة بالطبع كما هو معروف «ليس لدى مصر عنب ولا مشمش»، الأمر الذي زاد في أهمية التجارة البينية بين البلاد العربية التي تبقى أفضل استثماراً وأكثر ثماراً من التجارة مع دول أوروبا والغرب عموماً. والدليل أن صادرات مصر الزراعية إلى الدول الأوروبية لا تتجاوز 5 في المئة من الإنتاج الزراعي المصري، فيما صادرات الاتحاد الأوروبي الزراعية إلى مصر تصل إلى 6 أمثال الصادرات المصرية الزراعية.

طلب على الذهب في قطر ومصر

استقر الطلب على الذهب في دول الخليج العربي خلال 1999 وبلغ 144،7 طن بزيادة 0،5 طن عن 1998، رغم أن الربع الأخير من العام شهد هبوطاً بمعدل 27،4 طن، أي بنسبة 9 في المئة عن الفترة نفسها من العام الذي سبق.

وأوضح **معاذ بركات** المدير الإقليمي لمجلس الذهب العالمي في الشرق الأوسط أن حملات الترويج خلال شهر رمضان المبارك والإعفاءات من قبل حكومة دبي على مبيعات المجوهرات حتى شهر أيار/مايو ساعدا كثيراً على استقرار السوق.

وخلال 1999 ارتفع الطلب على الذهب في قطر 20 في المئة وفي عمان 5 في المئة في حين هبط في السعودية والكويت والبحرين 4 في المئة، وبقي على حاله تقريباً في الامارات بمعدل 79،7 طن.

أما في مصر فبلغ الطلب رقماً قياسياً خلال الربع الأخير من 1999 بلغ 27،9 طن أي بزيادة 39 في المئة عن الفترة عينها من 1998 وبلغ المجموع الكلي لـ 1999 نحو 124،8 طن بزيادة 19 في المئة عن العام السابق.

اليوم التونسي حول برنامج تنمية الصادرات: صندوق لاقتحام الأسواق الخارجية



الوزير الأول محمد الغنوشي (الثاني من اليسار) في افتتاح الندوة

في إطار البرنامج التونسي لتنمية الصادرات، وتحت إشراف الرئيس **زين العابدين بن علي**، نظّمت وزارة التجارة «اليوم الوطني للإعلام عن برنامج تنمية الصادرات» جرى خلاله الإعلان عن صندوق جديد يعمل في إطار مركز النهوض بالصادرات (CEPEX)، هو «صندوق اقتحام الأسواق الخارجية» لينضمّ إلى صندوق تنمية الصادرات (FOPRODEX) وصندوق ضمان تمويل الصادرات لمرحلة ما قبل الشحن الذي تديره الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE)، كل ذلك تمشياً مع الشعار الذي طرحته تونس وهو «**رهان التصدير رهان المصير**».

الغنوشي: وثيقة مرجعية

تميّزت الندوة بحضور كثيف لرجال الأعمال ومسؤولين حكوميين وممثلين عن البنك الدولي والاتحاد الأوروبي. وتضمّن حفل الافتتاح كلمات لوزير التجارة **منذر الزنايدي** وممثل قطاع الأعمال في تونس و**كريستيان دلفوا** عن البنك الدولي، إلا أن الكلمة الأبرز كانت للوزير الأول **محمد الغنوشي** وجاء فيها أن الندوة تندرج في إطار الجهود المبذولة لإيجاد فرص تصديرية والدخول إلى الأسواق الخارجية من خلال التعرّف على مميزات هذه الأسواق وملاءمة الإنتاج الوطني مع الطلب الخارجي.

وأشار **الغنوشي** إلى أن المنجزات التي حققتها تونس تؤكد أن ثقافة التصدير تجذرت لدى رجال الأعمال، إلا أن الطريق لا يزال طويلاً لا سيما أن مع وجود بعض نقاط الضعف وأهمها تمركز الصادرات في نوعيات معينة من الإنتاج مثل النسيج والألبسة والتمركز الجغرافي حيث تتجه نسبة ثلثي الصادرات نحو 4 بلدان فقط، لذلك أعرب الوزير الأول عن أمله في أن تحقق هذه الندوة النقلة النوعية في برنامج تنمية الصادرات.

اقتحام الأسواق الخارجية

تضمّنت الندوة 3 ورشات عمل ترأس الأولى **المنذر الزنايدي**، وتمحورت حول صندوق اقتحام الأسواق الخارجية الذي أنشئ حديثاً ليقدم المساعدة الفنية والمالية للمؤسسات الإنتاجية ومؤسسات الخدمات والتجارة الدولية. وتموّل المساعدة إعداد المخطط التسويقي وتنفيذه، كما يتمّ تقديم المساندة والاستشارة الفنية من جانب خبراء الصندوق.

وتستفيد من هذه المساعدات مؤسسات غير تصديرية لخلق مصدّرين جدد، ولمؤسسات ترغب بتنويع أسواقها أو ترغب بتصدير منتجات جديدة، وبالتالي فإن للصندوق دوراً في تنويع الأسواق والصادرات، علماً أنه لن يكون الجهاز الوحيد كما أشار الوزير **الزنايدي**، فهناك برامج أخرى لتنمية الصادرات يعلن عنها في ضوء الدراسة الستراتيجية التي تنجز قريباً حول قطاع التجارة.

شبكة للتجارة

ترأس وزير المالية **توفيق بكار** ورشة «تسهيل إجراءات التجارة الخارجية»، فأشار إلى الإجراءات التشجيعية الجديدة التي جاء بها قانون المالية لسنة 2000، وإلى الآليات الجديدة لدعم التصدير وأهمها الوثيقة الموحّدة للتجارة الخارجية، و«شبكة تونس للتجارة» التي تسمح للمؤسسة بالقيام بجميع الإجراءات وتبادل المعلومات إلكترونياً من دون الحاجة إلى التنقل.

وقد بدأ إعداد هذه الشبكة قبل شهرين وستكون جاهزة في آب/ أغسطس المقبل، وتموّل الحكومة نسبة 85 في المئة من الكلفة، فيما يموّل الباقي القطاع الخاص.

ضمان التصدير

تناولت ورشة العمل الثالثة موضوع ضمان تمويل وتأمين الصادرات، وترأسها محافظ البنك المركزي **محمد الباجي حمدة** الذي نوّه بدور القطاع المصرفي في إنجاح


جانب من الحضور ويبدو في الصف الأمامي 3 مصرفيين هم السادة: أحمد الكرم، علي دبية وعز الدين سعيدان: تكامل المصارف والسوق



المنذر الزنايدي (الثاني من اليمين) يترأس ورشة اقتحام الأسواق

رهان التصدير من خلال توفير التغطية اللازمة للمخاطر التي تتعرّض لها المؤسسة التصديرية ومنحها القروض المطلوبة قبل عملية الشحن وبعدها، بحيث ارتفعت القروض الممنوحة للمصدّرين بنسبة 14,5 في المئة في الفترة 96–99.

التجارة الإلكترونية

اختتم الندوة الوزير **منذر الزنايدي** معلناً اعتماد كلمة الوزير الأول كوثيقة مرجعية، وأشار إلى أن عناية الرئيس **بن علي** هي العامل الأساسي في دعم مسيرة التصدير، من خلال القرارات التي اتخذها المجلس الأعلى للتصدير الذي يرأسه الرئيس التونسي شخصياً. ومن أبرز هذه القرارات تعميم الإنترنت على المؤسسات وحثّها على الاتجاه نحو التجارة الإلكترونية خصوصاً أن تونس هي من أوائل الدول التي تبنّت سياسة واضحة في هذا المجال، مع العلم أن الإحصاءات الحالية غير كافية، إذ ارتبطت 5500 مؤسسة بشبكة الإنترنت من أصل نحو 23 ألف مشترك، وهناك 479 مؤسسة أخذت موقعاً (Web) على الشبكة من أصل 4 آلاف مؤسسة تصديرية وذلك حتى نهاية 1999.

التوصيات

وخلصت الندوة إلى مجموعة من التوصيات التي أعدّت في ضوء المداخلات والمناقشات، وتلاها الرئيس المدير العام لمركز النهوض بالصادرات **الهادي بن رمضان** وهنا أبرز ما ورد فيها:

توصيات عامة:

- تنظيم سلسلة ندوات مناطقية للتعريف بالبرنامج الجديد لتنمية الصادرات.
- إدراج برنامج تنمية الصادرات ضمن البرامج الثابتة للدولة.
- اعتماد الوسائل الحديثة للترويج.
- الحرص على جودة المنتوج التونسي ومطابقته للمواصفات.
- تكريس ثقافة التصدير لدى المؤسسات.

توصيات خاصة:

- ضرورة العناية بالتأمين على الصادرات.
- قيام تنسيق كامل بين شركة ضمان التجارة الخارجية والجهاز المصرفي.
- التنسيق بين الصندوقين الخاصين بتنمية الصادرات FOPRODEX وFAMEX.
- تشجيع المصدّرين الجدد لا سيما الشبان وتوفير الدعم لهم.
- دعوة المؤسسات الصغرى والمتوسطة للاستفادة من البرنامج.
- حث المؤسسات على التحكّم بالكلفة.

اقتحام الأسواق الخارجية

- العمل على أن يتمكّن صندوق FAMEX من تكوين مصدّرين جدد.
- تطوير نشاط شركات التجارة الدولية.
- دعوة المؤسسات إلى عملية إعادة هيكلة للتركيز على التصدير.

تسهيل الإجراءات:

- تنظيم ندوات للتعرّف على التجارة الإلكترونية.
- المصادقة على جميع الاتفاقات الدولية.
- إعادة النظر في الجوانب التشريعية لملاءمتها مع المتغيرات.
- توفير طاقات ووسائل نقل قادرة على نقل جميع المنتجات لا سيما الفلاحية. ■

مؤتمر «السوق المالية

سلبيات للمعالجة و

نظمت مؤخراً هيئة الخبراء المحاسبين في تونس مؤتمراً حول السوق المالية والمعلومة المالية بالتعاون مع هيئة السوق المالية. شارك في المؤتمر خبراء ماليون يمثلون البورصات الدولية ومؤسسات خبرة مالية ومحاسبية عالمية وحشد من رجال المال والأعمال في تونس تقدمهم وزير المالية **توفيق بكار**.

ملاحظات وسلبيات

أكد المؤتمر في جلساته أن جودة المعلومات المالية هي مسؤولية مشتركة بين مؤسسات الإدارة والرقابة ومستعمل هذه المعلومات نفسه. وتبين من المداخلات والمناقشات أن السوق المالية التونسية تعاني من عدد من السلبيات أبرزها ما يأتي:

– تواضع عدد المؤسسات المدرجة في البورصة الذي لا يعكس حقيقة الأوضاع الاقتصادية في تونس، والذي أدى إلى بقاء نسبة الرسملة السوقية في مستويات متدنية لم تصل إلى 50 في المئة من المعدل المسجل في بلدان المنطقة على الرغم من توفر التشجيعات والحوافز لتوسيع قاعدة المساهمين في السوق.

– انخفاض مستوى الإصدارات مقارنة بأسواق الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا، ما أدى إلى عدم استقطاب رؤوس أموال كبيرة.

– ضعف الموارد الذاتية للمؤسسات وتفاقم ديونها، وبالتالي عدم قدرتها على تنفيذ مشاريعها التوسعية.

– النقص في الشفافية وعدم استيعاب البعد الحقيقي لها عند دخول المؤسسة إلى البورصة وضرورة توفير التقارير المالية حول المؤسسات.

– لا تزال السوق تعاني من نقص في ثقافة البورصة، وانعكس هذا الأمر بانخفاض الطلب رغم توفر السيولة.

توصيات إصلاحية

قامت لجنة من الخبراء الماليين بإعداد مجموعة من التوصيات الهادفة إلى تنشيط

«والمعلومة المالية» في تونس حوافز للمستثمرين

السوق وتفعيلها وأبرزها:

– دعوة الحكومة إلى مواصلة برنامج خصخصة المؤسسات العمومية لتطوير نشاط البورصة.

– تشجيع المؤسسات على اعتماد الشفافية وعدم التخوف منها.

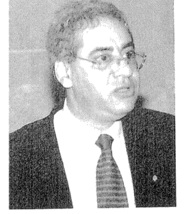
– تنظيم نشر المعلومات المالية عن المؤسسات، وضرورة احتواء التقارير على جميع المعلومات التي يحتاجها المستثمر.

– خلق آليات جديدة لعمليات الإصدار الأولية.

بكار: المعلومة هي الأساس

تضمن المؤتمر جلسة افتتاحية وورشات عمل شارك فيها رجال أعمال ومؤسسات مالية تونسية ودولية إضافة إلى مشاركين من فرنسا، بريطانيا، أميركا، لبنان والمغرب. وجرى عرض لتجارب بورصة تونس وأهم البورصات العالمية. وألقى الوزير **توفيق بكار** كلمة ركّز فيها على أهمية المعلومة المالية ودورها الذي يساعد على اتخاذ القرار الصائب من جميع الأطراف، فضلاً عن أهميتها في تنشيط السوق شرط أن تكون دقيقة ويتم نشرها بالسرعة اللازمة.

وأشار إلى ما تم إنجازه في سبيل تحديث السوق المالية سواء بتجهيزها بأفضل وسائل العمل وتقنيات الاتصالات، أو لجهة التشريع لا سيما في مجال الإفصاح



الوزير توفيق بكار: الشفافية عامل أساسي وخبير المحاسبة له دور في صدق المعلومات

المالي ومراقبة المعلومات المالية، إضافة إلى ضرورة نشر معلومات عن أي حدث في المؤسسة تكون له انعكاسات على قيمة الأسهم والأوراق المالية.

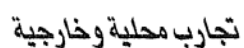
وختم وزير المالية بالحديث عن دور خبير المحاسبة في توفير المعلومات المالية الدقيقة، معتبراً أنه الضامن لصحة المعلومة المالية وشفافيتها، خصوصاً وأن الدولة اعتمدت نظاماً محاسبياً جديداً ووضعت معايير تتلاءم مع المعايير المحاسبية الدولية.

الإفصاح المالي

أكد رئيس هيئة السوق المالية **بشير اليونسي** أن «الإفصاح المالي» يشكل أهم أسس السوق المالية والعامل الرئيسي في اكتساب ثقة المستثمر وضمان سيولة السوق، وأشار إلى أهمية وجود نظام محاسبي متطور ووجود إحساس بالمسؤولية لدى قادة المؤسسات، لأن المستثمر المعاصر بات يولي اهتماماً كبيراً لمشاريع المؤسسة وكيفية تحقيقها قبل اهتمامه بأوضاعها الحالية ومردودها الآتي.

تساؤلات في العمق

رئيس هيئة خبراء المحاسبة في تونس **فيصل دربال** أشار إلى المنحى التصاعدي لمؤشر البورصة وحجم المبادلات وعمليات الرسملة منذ مطلع العام الماضي فسجلت هذه المؤشرات نسب نمو بين العامين 98 و 99 كانت 30 في المئة، 35 في المئة و 134 في المئة على التوالي، إلا أن عدد الشركات البالغ 44 لا يزال متواضعاً لا سيما أن ربعها هو ذات أغلبية حكومية و 60 في المئة منها تتبع للقطاعين المالي والتأميني، وخلص دربال إلى طرح تساؤلات حول مستقبل السوق هي الآتية: هل تحول الثقافة المؤسساتية للخواص من دون قبول الشراكة وتعدد المساهمين؟ هل تبقى المؤسسات الخاصة لا سيما المتوسطة مختبئة خلف الحسابات الغامضة وإخفاء المعلومات بداعي السرية؟ هل تبقى مسألة الجباية عائقاً أمام الشفافية؟



تجارب محلية وخارجية

جرى عرض لتجربة بورصة تونس ولتجارب بورصتيّ لندن ونيويورك. فقد تحدث رئيس جمعية وسطاء البورصة في تونس **حمزة كناني** عن المنجزات التي تحققت في سوق تونس لا سيما في خلق آليات جديدة مثل سندات الخزينة (Assimilables)، وسندات الخزينة قصيرة الأمد والإجراءات الجبائية المشجعة. إلا أن النتائج لم تكن في مستوى الحوافز فقد بقي عدد الشركات ضئيلاً ولم تتجاوز الرسملة السوقية الـ 3500 مليون دينار. لذلك لا بد من إجراءات لحث الشركات على الدخول في البورصة. وشدد على أهمية دور وسطاء البورصة في تحريك السوق وفي توفير التحاليل المالية الجيدة.

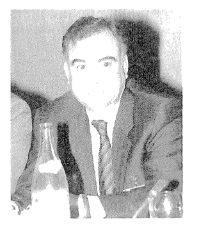
أما ممثل «ميريلانش» **مارك أبي صعب** فقد أشار إلى أن السوق التونسية تتمتع بآفاق كبيرة لا سيما إذا استمر تنفيذ الإصلاحات الهيكلية وتأهيل الصناعة وخصخصة المصارف ودعم التكنولوجيا.



عبد الوهاب بن عياد (اليمن) مجموعته دخلت البورصة وطارق الشريف مجموعته تستعد للدخول



أحمد عبد الكافي : الاستقرار أهم عوامل الاستثمار



عز الدين سعيدان: تصنيف البلد له دوره

وأكد أن «ميريلانش» ستدعم التواجد التونسي في الأسواق الدولية للحصول على شهادات الإيداع الدولية.

وقدمت السيدة **بيني بارتريدج** هي خبيرة في بورصة لندن عرضاً حول هذه البورصة التي تعتبر من أعرق الأسواق المالية في العالم.

تجربة ناجحة

اعتبر المشاركون أن ورشة العمل الأولى كانت من أهم جلسات المؤتمر سواء لجهة مستوى الحضور أو لأهمية المواضيع المطروحة وحرارة النقاش الذي دار في معظمه حول الدور الحاسم للشفافية في تطوير السوق المالية.

وعرض رئيس مجموعة بولينا **عبد الوهاب بن عياد** تجربة دخول شركة المزرعة التابعة للمجموعة إلى البورصة فتحدث عن اهتمامه بالسوق المالية منذ العام 1994 وصولاً إلى العام 1998 تاريخ إدراج المزرعة حيث تمت العملية بنجاح، الأمر الذي شجّع المجموعة على التحضير لإدراج شركتين تابعتين قريباً.

وذكر **بن عياد** أن دخول المزرعة إلى البورصة أعطى ثماراً ونتائج إيجابية، إلا أنه لا يجوز إغفال دور الشراكة الأجنبية في تحقيق النتائج، علماً أن الشفافية التي اعتمدت شكّلت عنصراً أساسياً في توسيع قاعدة المساهمين في المزرعة.

ونفى **عبد الوهاب بن عياد** أن تكون لديه فكرة لدمج مجموعة بولينا التي تضم نحو 65 شركة مع مجموعة أخرى في الوقت الحاضر، إلا أنه أكد على حسن أداء الشركات التابعة بما يخوّل المجموعة تحقيق نسب نمو عالية باستمرار وتوقع أن تصل النسبة إلى 12 في المئة.

عائق الشفافية

يغطي نشاط المجموعة التي يرأسها **طارق الشريف** مجالات عدة صناعية وتجارية مثل صناعة الدهانات والأدوات الكهربائية المنزلية، كما كانت دخلت في مشروع استثماري سعودي لتربية النعام، وفي كلمته أشار **طارق الشريف** إلى أن المجموعة لم تدخل البورصة بعد لكنها بدأت تهيئ نفسها ليتم ذلك في غضون سنة، معتبراً أن هذه الخطوة ستسمح للمجموعة بالحصول على موارد مالية إضافية، وتزيد من الفرص أمام المستثمر الأجنبي والمحلي. إلا أن مقابل انفتاح المؤسسة لا بد من اعتماد الشفافية وهي خطوة ليست سهلة حسب رأيه ويمكن أن تشكل عائقاً أمام المؤسسة.

البورصة جاذب للإستثمار

يرأس **أحمد عبد الكافي** مجموعة IFI المالية التي تضم شركات للتأخير المالي والاستثمار والوساطة والهندسة المالية والمعلوماتية وغيرها. ولعبت الشركة التونسية للأوراق المالية التابعة للمجموعة دوراً كبيراً في الأعوام الماضية في البورصة حيث قدمت التحاليل واعدّت الملفات لإدراج عدد من الشركات في البورصة. وكانت المجموعة رائدة دائماً في ابتكار الخدمات والآليات لتنشيط السوق.

ورأى **عبد الكافي** أن السوق المالية في تونس تتمتع بجميع الحوافز وتوفر الكثير من التشجيعات للمؤسسات الراغبة في دخول البورصة، إضافة إلى مناخ الاستقرار في تونس الذي يعتبر أهم عوامل جذب الاستثمار. إلا أن المؤسسة التونسية لم تعتد بعد على التمويل المباشر عبر السوق المالية ولا تزال تتجه نحو المصرف، كما أن بعض العوائق الإدارية لا تزال تشكل عقبة أمام دخولها إلى البورصة.

الا ان بورصة تونس قادرة على منافسة البورصات المجاورة يقول **أحمد عبد الكافي**، لأنها كسبت حتى الآن ثقة المستثمر الأجنبي وباتت تسجل النجاح تلو الآخر الأمر الذي سيزيد ثقة المستثمر ويؤدي إلى مزيد من الاستثمارات الأجنبية.

تكامل المصارف والسوق

وتدخل المدير العام للمؤسسة العربية المصرفية في تونس **عز الدين سعيدان** وهو صاحب أول تجربة في تونس لإصدار شهادات إيداع في الأسواق الدولية قام بها أثناء عمله في بنك تونس العربي الدولي إلى جانب فريق عمل فسجلت العملية نجاحاً كبيراً. وتساءل **سعيدان** عن الطريقة الأفضل لتمويل المؤسسة معتبراً أنه لا يمكن تحديد وسيلة واحدة لأن وسائل التمويل ترتبط بحجم المؤسسة ومحيطها الخارجي ونوع نشاطها. وبالتالي فإن التمويل عبر القطاع المصرفي لا يتنافس مع التمويل عبر البورصة بل يتكاملان لمصلحة المؤسسة والاقتصاد.

وأشار **سعيدان** إلى أن البنك هو الذي يوجه المؤسسة نحو السوق المالية لأن تواجدها في البورصة يساعدها على تحقيق نتائج جيدة وكسب ثقة المستثمرين. وخلّص إلى القول أن جذب رؤوس الأموال الأجنبية يستوجب توفر عوامل متعددة أهمها درجة تصنيف البلد ومدى ملاءمة السوق وحجمها بالنسبة للاستثمارات الأجنبية فضلاً عن أهمية عنصر الشفافية.

بداية تعاون

لقي المؤتمر اهتماماً كبيراً من جميع المتدخلين والمتعاملين في السوق المالية وشكل نقطة انطلاق للتعاون بين هيئة السوق وجمعية خبراء المحاسبة والتدقيق. واختتم المؤتمر باقتراح لتأسيس خليتين تقومان بالرقابة المنتظمة على مختلف المعاملات المالية. ■

قانون خاص ينظّم أعمالها

التجارة الإلكترونية في تونس: تجربة تتبناها أوروبا

مركز تنمية الصادرات ينشئ «منصة انطلاق» للمؤسسات

تعتبر تونس من أوائل الدول التي أصدرت قانوناً خاصاً بالتجارة الإلكترونية وقدمت كل أشكال الدعم للمؤسسات وحثتها على الدخول في هذا النشاط الحديث. وتمّ تشكيل لجنة وطنية للتجارة الإلكترونية تحت إشراف وزارة التجارة ومركز النهوض بالصادرات، وعهد إلى اللجنة دراسة كافة الجوانب المتعلقة بهذا الميدان وتطوير أساليب وتقنيات الاتصال والإعلام التجاري بهدف إدخال خدمة التجارة الإلكترونية في صلب عمل المؤسسات التونسية.

التجربة التونسية

على الرغم من حداثتها، تتميز التجربة التونسية في مجال التجارة الإلكترونية بعنصرين أساسيين هما:

1 – تقدم سريع خلال سنتين طاول مختلف الجوانب مثل التعريف بأهمية هذه الخدمة، والمشاريع النموذجية المنفذة، وتطوير شبكة الاتصالات ومشروع الملف الموحّد لعمليات التجارة الخارجية.

2 – اعتماد ستراتيجية واضحة المعالم ارتكزت على التجارب العالمية وعلى الواقع التونسي واحتياجاته.

ويعتبر التقرير الذي وضعته اللجنة مرجعاً أساسياً، ومنطلقاً لمواكبة المستقبل، إذ يحدّد التوجهات العامة حتى بات بمثابة وثيقة أساسية. وطلب التقرير إنجاز الآتي:

– اعتماد نظام SET للحماية وفي حال عدم توفره حالياً، اعتماد أحد الأنظمة المستخدمة حالياً والتي توفر أدنى حد من الحماية (SSL) حتى لا يتمّ تعطيل التجربة النموذجية.

– اعتماد بطاقة الصرف الإلكترونية كوسيلة لتوفير الحماية القصوى للمبادلات التجارية عبر الإنترنت.

– إنشاء جهاز مصادقة على المبادلات المالية الإلكترونية.

– تأمين نظام ووسائل التسديد.

خطة CEPEX

عمل مركز النهوض بالصادرات (CEPEX)، على إعداد خطة لتنشيط التجارة الإلكترونية تقوم على المحاور الآتية:

أ – حث المؤسسات التصديرية على استعمال التقنيات الحديثة للمعلوماتية والاتصالات.

ب – تشجيع المؤسسات على إنشاء مواقع تجارية على شبكة الإنترنت.

ج – تدخل صندوق تنمية الصادرات للمساعدة على إنشاء هذه المواقع.

إلى ذلك ساهمت وزارة التجارة ومركز الصادرات بشكل فاعل في إدخال التقنيات الحديثة في صلب عمل المؤسسات عبر المشاركة في ما يأتي:

– إعداد التقرير النهائي حول التجارة الإلكترونية وإعداد الإطار القانوني لها.

– إطلاق 6 مشاريع نموذجية على الإنترنت خلال العام الماضي في مجالات الصناعات التقليدية والسياحة والطوابع البريدية والموقع التجاري لمركز النهوض بالصادرات.

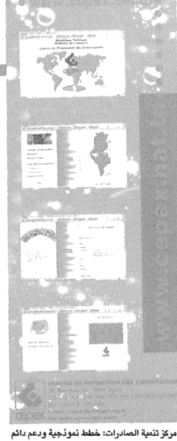
– تنفيذ البرنامج الخاص بالتعريف بأهمية الإنترنت الذي استمر لمدة سنتين (98 و99) والذي توّج بقوافل للإنترنت طافت في أنحاء البلاد، وبأسبوع للإنترنت ليتعرّف أوسع جمهور من المواطنين على أهمية هذه الشبكة.

– تقديم جائزة لأفضل موقع على الإنترنت للمؤسسات التونسية.

– تقديم دعم مادي من صندوق تنمية الصادرات لتشجيع المؤسسات على إنشاء مواقع على الشبكة ومواقع تجارية، واستفادت من هذا الدعم 30 مؤسسة.

– إصدار قانون يتعلّق بتقنيات البيع والإعلان التجاري، ويتضمّن أحكاماً حول البيع عن بعد وهو الركيزة الأساسية للمبادلات الإلكترونية.

– تقديم المساعدة لكثير من الباحثين والطلبة لإنجاز أبحاثهم حول التجارة الإلكترونية.



مركز تنمية الصادرات: خطط نموذجية ودعم دائم للمؤسسات

نموذج تونسي لأوروبا

يعتبر الموقع التجاري على الإنترنت الذي أنشأه مركز النهوض بالصادرات صيغة فريدة من نوعها في مجال التجارة الإلكترونية، وتتمثل في تهيئة فضاء على شبكة الإنترنت لاحتضان المواقع التجارية للمؤسسات على أن تغادره بعد أن تصبح قادرة على التصرّف بموقعها بمفردها ليأتي عدد آخر من المؤسسات. وهكذا أصبح موقع المركز بمثابة «منصة انطلاق» لإنشاء أكثر ما يمكن من المواقع للمؤسسات التونسية.

ولا بد من الإشارة إلى أن هذه الصيغة أثارت اهتمام الندوة الثانية الأورومتوسطية المنعقدة مؤخراً في تونس، فتمّ تبنّي مشروع مماثل على المستوى الأورومتوسطي بناءً لتوصية في الندوة وجرى تكليف مركز النهوض بالصادرات بتقديم هذا المشروع إلى اللجنة الأوروبية.

تشير الإحصاءات إلى أن الموقع الذي أُنشئ في شهر حزيران/يونيو من العام 1998 يتلقّى زيارات يومية تتزايد تدريجياً، فبلغ العدد الإجمالي المتراكم حتى نهاية العام الماضي أكثر من 727 ألف زائر. ■



ABU DHABI-ADEN-AL AIN-AMMAN-AMSTERDAM-ANKARA-AQABA-ATHENS-BAHRAIN-BANGKOK-BEIRUT-BERLIN-BRUSSELS-CAIRO-CALCUTTA-CASABLANCA-CHICAGO-COLOMBO-DAMASCUS-DELHI-DHAHRAN-DOHA-DUBAI
FRANKFURT-GAZA-GENEVA-HAIFA-ISTANBUL-JAKARTA-JEDDAH-KARACHI-KUALA LUMPUR-KUWAIT-LARNACA-LONDON-MADRID-MOSCOW-MUMBAI-MUSCAT-NEW YORK-PARIS-RIYADH-ROME-SANAA-SHANNON-TEL AVIV-TRIPOLI-TUNIS-VIENNA
منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت على الأردن سلسلة من الحضارات التي أكسبته ميزة خاصة في طريقة إكرام ضيوفه وحسن معاملتهم ....
واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة كراون أو الدرجة السياحية الى محطاتنا التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل الحضاري بين ماضي الأردن العريق وحاضره الزاهر.
ROYAL JORDANIAN
نربط القارات من مهد الحضارات
http://www.rja.com.jo

المنطقة الحرة لمطار الشارقة

توسّع لتلبية الطلب المتزايد

تنطلق المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي بعزيمة وثقة لمواكبة الألفية الجديدة مستندة إلى الدعم المعنوي والمادي من الحكومة والى النجاحات الكبيرة التي تحققت في الأعوام الخمسة الماضية.

مدير عام المنطقة **حمد حارث المدفع** قال: «بدأنا العمل العام 1996 بعقلية عصرية منفتحة أي بعقلية تجارية تستهدف توفير أفضل الخدمات، وهو الأمر الذي يتطلب مرونة وسرعة في اتخاذ القرارات.

وتكريساً لهذا التوجه جاء القرار الأخير للمجلس التنفيذي في إمارة الشارقة الذي يزيد من صلاحيات المناطق الحرة ويتيح لها تأجير العقارات لمدة تصل إلى 25 عاماً، وإنشاء شركات ذات مسؤولية محددة وبشروط مغرية، ليلبي طموحات المنطقة وليجعلها تقف على ارض أكثر صلابة».

ويضيف **حمد المدفع**: «بالفعل نحن بدأنا حيث انتهى الآخرون، بمعنى أن الظروف أتاحت لنا الاستفادة من تجارب الآخرين فاستفدنا من ايجابيات هذه التجارب وحاولنا تجنب السلبيات التي برزت فيها.

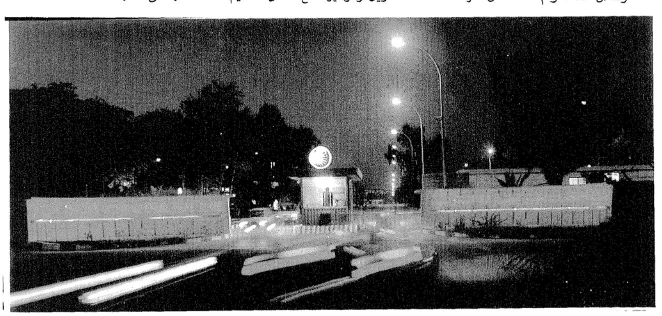
وخلال هذه الأعوام الخمسة من عمرها، كانت المنطقة الحرة تسير وفق خطة طموحة، تقوم على أساس توفير الكوادر المؤهلة علمياً ومهنياً لتتولى إنجاز الخدمات الإدارية التي تتناسب مع أعباء متطلبات المستثمرين ومشاريعهم المتوقعة. كما تقوم على تجهيز البنى التحتية للمنطقة الحرة وتزويدها بكل المرافق الضرورية التي تحتاجها مشاريع المستثمرين، وتوفير مناخ العمل السليم والسكن المريح». ويؤكد **المدفع** على ذلك مشدداً على «إن البيئة هي عنصر أساسي في نجاح العمل. وقد بلغ حجم الإستثمارات في المنطقة الحرة حدود الـ 500 مليون دولار خلال الأعوام الخمسة الماضية، الأمر الذي وفّر بنية متكاملة ومرافق خدماتية ومعيشية وصحية وترفيهية وغيرها».



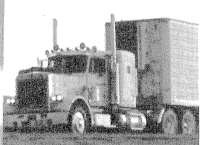
حمد حارث المدفع: استفدنا من تجارب الآخرين

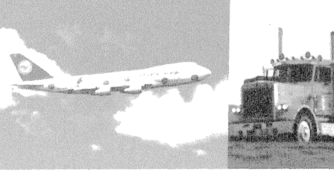
شهادة الجودة

«وإذا كانت المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي قد حققت إنجازات ضخمة حتى الآن، جعلتها تكون أول منطقة حرة لمطار في العالم تحصل على شهادة الجودة، الايزو 9001، فإنها تنظر أيضاً بمزيد من التفاؤل إلى المستقبل، وتشعر في الوقت نفسه بعبء المسؤوليات التي تنتظرها في الألفية الجديدة والتي بدأت تعد لها العدة منذ النصف الثاني من العام الماضي، وذلك بمزيد من التوسعات في المساحات المخصصة للإستثمار وتجهيز هذه التوسعات بكل ما تحتاجه من مكاتب ومرافق ومستودعات، التي أشرفت في معظمها على الانتهاء».



مدخل المنطقة الحرة





بنية خدماتية متكاملة

يضيف مدير عام المنطقة الحرة: «فعلى الصعيد الميداني، أظهرت أحدث إحصائيات المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي أن الأصول الثابتة فيها حققت العام الماضي زيادة بلغت 20 في المئة مقارنة بالعام 1998، في حين بلغ عدد الشركات المسجلة فيها حتى كانون الأول/ديسمبر الماضي 382 شركة، أي بزيادة مقدارها 89 شركة عن عدد الشركات المستثمرة المسجّلة العام 1998، وبنسبة بلغت 23,6 في المئة، وقد تضمنت الرخص المسجلة 281 رخصة تجارية و47 رخصة صناعية و 95 رخصة خدمات، كما بلغ حجم الشحن الوارد والصادر في المنطقة 62775 طناً، بزيادة نسبتها 4 في المئة وبلغت فرص العمل 2346 فرصة، منها 1119 في المجال الإداري.

أما على صعيد المجموعات الاقتصادية المسجّلة في المنطقة فقد زادت الشركات الأوروبية من 124 إلى 177 شركة، والشركات الإماراتية من 91 إلى 102 شركة، في حين توزعت الشركات الباقية على دول العالم المختلفة.

وانطلاقاً من حرص الهيئة على التعامل مع الشركات المحلية كشركات المقاولين والشركات التي تقوم بتوريد البضائع للمنطقة، فقد بلغ عدد الشركات المسجّلة 154 شركة، بزيادة نسبتها 18 في المئة عن العام الماضي.

التوسع

على صعيد آخر، يستمر العمل الآن لإنجاز البوابة الرئيسية للمنطقة الحرة، التي ستطل على الشارع الرئيسي الذيد – الشارقة، وذلك بدلاً من البوابة القديمة التي اصبح موقعها الآن غير ملائم في وسط مباني المنطقة الحرة بسبب التوسعات المتواصلة في المنطقة.

وعلى بعد قليل من البوابة الجديدة، يجري الآن بناء مبنى للجمارك تبلغ مساحته 260 متراً مربعاً، وآخر للأمن بمساحة 260 متراً مربعاً أيضاً، بالإضافة إلى غرفة تحكم مركزي تبلغ مساحتها 30 متراً مربعاً. وتبلغ تكاليف مباني المدخل الرئيسي ومباني الجمارك والأمن وغرفة التحكم هذه نحو 8,5 ملايين درهم، أما مبنى الإدارة الجديد الذي سيستوعب التطور الحاصل في عدد موظفي الإدارة والتجهيزات الفنية التي رافقت هذا التطور فسيبدأ العمل فيه قريباً، حيث من المتوقع إنجازه في شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل، وبتكلفة إجمالية تبلغ 8 ملايين درهم.

أما بالنسبة للتوسعات في المباني لاستيعاب الزيادة في عدد المستثمرين، فلقد انتهى العمل في المرحلة الأولى منها، ومن المتوقع انتهاء العمل في هذه المباني وبدء نشاطات المستثمرين فيها خلال شهر أو إثنين. وقد تم إنجاز 99 وحدة إضافية ليصل عدد الوحدات الإجمالي إلى 535 وحدة، كما تشمل هذه التوسعات إضافة أقسام جديدة لمباني المكاتب المؤجرة ومستودعات المستثمرين، تمشياً مع الخطة الطموحة التي وضعتها الهيئة لاستيعاب العدد المتزايد من المستثمرين.

وقد تسلمت المنطقة الحرة مؤخراً 120 مستودعاً في القسم الجنوبي الشرقي منها، مساحة كل منها 250 متراً مربعاً، وبتكلفة إجمالية نحو 12 مليون درهم، وذلك بعد انتهاء العمل فيها. كما تم إنجاز الخدمات والطرق لهذه المستودعات بتكلفة إجمالية تبلغ نحو مليوني درهم. كما تسلمت المنطقة الحرة 20 مستودعاً آخر تم إنجازها في المنطقة الشمالية الشرقية، مساحة كل منها 600 متر مربع، بتكلفة إجمالية تبلغ 4,5 ملايين درهم. وتم كذلك تزويد هذه المستودعات بما تحتاجه من خدمات ومرافق بتكلفة مليوني درهم.

كما تم إنشاء 22 محطة كهرباء تم تزويدها بالمحولات لتلبية الحاجة المتزايدة للطاقة بعد هذه التوسعات المتواصلة في زيادة عدد المصانع والمستودعات والمباني الخاصة في المنطقة الحرة، وبلغ إجمالي تكاليف المحطات الكهربائية 6 ملايين درهم.

المركز 29

واشار مدير عام المنطقة الحرة إلى «ان مطار الشارقة وبحسب مجلس المطارات العربية في سويسرا يحتل المركز 29 بالنسبة إلى الشحن والأول في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو الوحيد المتخصص في الرحلات غير المنتظمة.

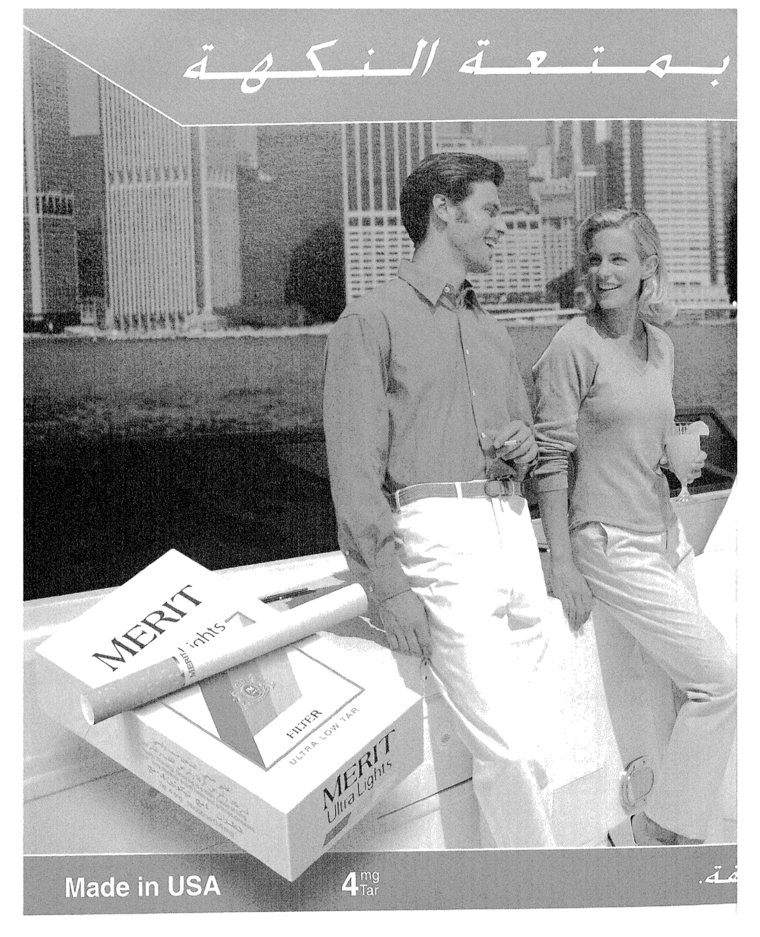
وما عزز من مكانة المطار وجود شركة لوفتهانزا التي تسيّر أكثر من 300 رحلة و 9 آلاف طن من البضائع شهرياً».

وقال **المدفع**: «استهدافنا التركيز على تعزيز إعادة التصدير وخصوصاً إلى دول الكومنولث المستقلة».

وختم **المدفع** قائلاً: «نحن نؤمن بالمنافسة القائمة على النوعية وليس السعر علماً أننا نستطيع القول أن الأسعار المعمول بها مدروسة بشكل دقيق وهي متناسبة مع ما نقدمه من خدمات، الأمر الذي يجعل من مطار الشارقة ومنطقته الحرة عنصر اجتذاب». ■

■ «هدفنا في المنطقة الحرة التركيز على اعادة التصدير»

■ مطار الشارقة الاول في الشحن في الشرق الاوسط وشمال افريقيا



بصحّتك وننصحك بالامتناع عنه.

وفد الغرفة الدولية برئاسة القصار

لتعزيز التعاون مع القطاع الخاص السعودي

زيارة رئيس غرفة تجارة وصناعة وزراعة بيروت إلى المملكة العربية السعودية بدعوة من مجلس الغرف التجارية والصناعية السعودية، كان لها أهمية خاصة كون القصار أول رئيس عربي للغرفة الدولية التي أنشئت منذ نحو 80 عاماً ولها لجان وطنية في 134 بلداً في العالم وتضمّ أكثر من 7000 شركة ومؤسسة كبرى عالمية في عضويتها، وكونها المرة الأولى التي يقوم بها رئيس لهذه الغرفة بزيارة إلى المملكة.



الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز يستقبل القصار بحضور الشيخ إسماعيل أبو داوود ومحمد مع

القصار أشار إلى أن هدف الزيارة الأساسي شرح أهداف غرفة التجارة الدولية وتعزيز التعاون بينها وبين القطاع السعودي باطلاع رجال الأعمال السعوديين على نشاط الغرفة ودورها في خدمة اقتصاد الدول وتسهيل عمل القطاع الخاص الدولي. «وقد وجدنا لدى إخواننا رجال الأعمال السعوديين كل النية بهذا التعاون، وبالعمل على تنشيط اللجنة الوطنية السعودية لغرفة التجارة الدولية لتقوم بدور أكثر فعالية في إطار الغرفة الدولية».

الزيارة التي رافق فيها **القصار** كل من نائب رئيس الغرفة الدولية **ريتشارد ميكورميك**، عضو مجلس إدارة الغرفة **يورغن ريمنت**، إضافةً إلى نائب رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت **محمد لمع**، كانت محطتها الأولى الرياض باجتماع عمل موسّع مع أعضاء مجلس إدارة غرفة الرياض وبحضور عدد كبير من رجال أعمال سعوديين في طليعتهم رئيس الغرفة **عبد الرحمن الجريسي** والأمين العام لمجلس الغرف السعودية المهندس **أسامة مكي الكردي**. وشملت لقاءات الرياض مقابلة وزراء التجارة والمالية والعمل والشؤون الاجتماعية والتخطيط، إضافةً إلى اجتماعات مع ممثلي القطاعات الاقتصادية ورجال الأعمال.

المحطة الثانية كانت جدّه في مقابلة مع الأمير **عبد المجيد بن عبد العزيز** أمير منطقة مكة المكرمة، واجتماع عمل موسّع في غرفة تجارة وصناعة جدّه بحضور رئيس مجلس الغرف التجارية – الصناعية السعودية رئيس غرفة جدّه الشيخ **إسماعيل أبو داوود**، تناول علاقة مجتمع الأعمال والاقتصاد السعودي مع غرفة التجارة الدولية. وشملت زيارة جدّه جولة في الميناء، حيث جرى الاطلاع على أحدث التقنيات والتجهيزات المرفأية، سبقها لقاء مهم مع أبناء الجالية اللبنانية بدعوة من قنصل لبنان العام **علي الحلبي**، حيث أكّد **القصار** لأبناء الجالية على صمود لبنان في وجه الاعتداءات الإسرائيلية وإلى تزايد الدعم له عربياً ودولياً، فلبنان عاد موضع استقطاب إخوانه العرب».

تأكيد **القصار** على صمود الاقتصاد اللبناني رغم كل الصعوبات وقدرته على تجاوز تأثيرات الاعتداءات الإسرائيلية جاء أيضاً خلال حفل العشاء الكبير الذي أقامه رئيس مجلس الغرف التجارية – الصناعية السعودية الشيخ **إسماعيل أبو داوود** ودعي إلى حضوره كبار رجال الأعمال السعوديين، حيث شرح **القصار** التطورات في لبنان في ضوء توجهات العهد والحكومة بتقديم التسهيلات اللازمة في مجال الاستثمار أو إقامة المشاريع.

وعلم أن زيارة المملكة ستتبعها زيارات تعزيزاً للوجود العربي في إطار الغرفة الدولية، وتشمل دول الخليج العربي ومصر ودول المغرب العربي. ■

القصار ولمع وقنصل لبنان في جدّه علي الحلبي يتوسطون أبناء الجالية اللبنانية في جدّه ▼




شركة الإلكترونيات المتقدمة
مقدرة خليجية متميزة
تصميم - تصنيع - تنفيذ - إصلاح وصيانة
الشركة الرائدة في منطقة الشرق الأوسط :
أثبتت مقدراتها المتميزة في مجالات تصميم وتصنيع ومساندة وصيانة الأنظمة والأجهزة الإلكترونية للطائرات المقاتلة والدبابات والأسلحة الموجهة بالليزر وأجهزة الاتصالات التكتيكية إضافة إلى تصنيع وصيانة أحدث المقاسم الهاتفية الرقمية ، وتصميم وتنفيذ أنظمة الاتصالات .
تعزيز الاستقلالية عن المصادر الخارجية :
المقدرات المتميزة في الخليج لدينا تحقق للجهات العسكرية والمدنية في المنطقة أهدافها الاستراتيجية عن طريق تصميم أجهزة وأنظمة إلكترونية عالية المستوى والجودة تتناسب مع المتطلبات البيئية . كما أن تلك المقدرات الخليجية تساهم بشكل كبير و فعال في تقليص تكلفة وزمن إصلاح المعدات والأجهزة الإلكترونية وتقليل الاعتماد على المصادر الخارجية .
AEC
شركة الإلكترونيات المتقدمة

تشيكيا تتحرك عربياً على جبهتيّ التصدير والمشاريع

الاقتصاد والاعمال تستوضح الدبلوماسية التشيكية حول موجة الاستثمارات الجديدة

بين خرق الحظر التاريخي على مصر خلال العدوان الثلاثي العام 1956 وتزويدها بالأسلحة التشيكية، والمواقف الواضحة الداعمة للديبلوماسية العربية في مجلس الأمن والأمم المتحدة، وللبنان خصوصاً في وجه الإعتداءات الإسرائيلية، تاريخ طويل من العلاقات العربية - التشيكية المتميّزة.

أما على المستوى الاقتصادي فنشهد اليوم ذروة في الزيارات المتبادلة والصفقات والاتصالات التجارية، ما يشكل قفزة نوعية قد تؤدي لأن تصبح تشيكيا لاعباً أساسياً في حلبة التبادل التجاري مع المنطقة العربية، بعد أن عانت طويلاً من جلوسها في مقاعد الاحتياط.

وفد مصري إلى براغ وآخر تونسي، نشاط ثقافي سعودي، علاقات مميّزة مع لبنان، صفقات مرتقبة مع ليبيا، معدّات إلى اليمن، شاحنات إلى الإمارات ومصرف تجاري تشيكي في دبي قريباً وتوقيع اتفاقات تتعلق بمنع الإزدواج الضريبي ودعم وحماية الاستثمار مع غالبية البلدان العربية، تلك هي موجات تدفق النشاط التشيكي في الأيام الأخيرة، والتي يهلل لها التشيكيون وهم يطرقون الباب لدخول الاتحاد الأوروبي قريباً بما يعرف بـ «النسق الأول» القادم من المعسكر الاشتراكي المنحلّ.

نحو اقتصاد السوق

حدث الطلاق بين تشيكيا وسلوفاكيا في أول يوم من العام 1993 بعد مرور ثلاثة أعوام على «الثورة المخملية» بقيادة الرئيس **فاتسلاف هافل** الكاتب والفيلسوف، «طلاق حضاري بلا دم وبلا عنف» كما تصفه **إيفا فيليبي** Eva Filippi سفيرة الجمهورية التشيكية في لبنان لـ «الإقتصاد والأعمال».



السفيرة فيليبي: العمل على منع الازدواج الضريبي

واعتبرت أن «**هافل** رمز للشفافية وهو بحق مؤسس تشيكيا الحديثة وقائدها نحو الارتقاء بالمؤشرات الماكروية الرئيسية للبلاد، والتحوّل الجذري من الاقتصاد الموّجه إلى إقتصاد السوق خطوةً خطوةً».

وتحتل الخصخصة وتأمين الحوافز والمناخ الملائم للإستثمار والقوانين الموائمة له، مركز الصدارة في عقل الاقتصاديين التشيكيين، لردم الفجوات بين تشيكيا وإقتصادات الدول الـ 15 في الاتحاد الأوروبي تمهيداً لدخوله وتحقيق الهدف - الهاجس، وإثبات أن تشيكياً مؤهلة للعيش في ظل ظروف المنافسة الصعبة التي يتسم بها اقتصاد السوق.

العبور إلى الاتحاد

تشقّ الجمهورية التشيكية طريقها نحو الاتحاد الأوروبي بحذر ودقة شديدين خوفاً من مفاجآت غير محمودة العواقب، فـ «الإستعداد للعضوية أصعب من دخولها» كما يقول المستشار التجاري للسفارة التشيكية في بيروت **زدنيتش كتنر** Zdenek Kettner مضيفاً: «يلزمنا المزيد من العمل لتحرير الأسعار والتجارة الخارجية وسعر صرف العملة» رغم أن تشيكيا تحتل المرتبة الأولى من حيث درجة نضجها للفوز بعضوية مجموعة الـ 15، والمرتبة الثانية، بعد المجر، من حيث المسافة التي قطعتها في عملية الإصلاح والتحويل المنشودة.

وتوضح السفيرة **فيليبي** أن «نسبة الخصخصة 80 في المئة لكن تبقى المصانع الكبيرة والتي كانت بحيازة الدولة هي المشلكة». وتعمل تشيكيا على تكييف قوانينها الإقتصادية والاستثمارية لجذب رؤوس الأموال الأجنبية نحو تلك المصانع خصوصاً، وإلى باقي القطاعات.

مشاريع عربية..

لم يبرز نهم الشركات التشيكية على مائدة التصدير إلى البلدان العربية كثيراً حتى الآن، ناهيك عن تلك الراغبة بمشاريع بنى تحتية وحيوية في المنطقة، لكن المستقبل القريب ينبئ بصفقات يحاول التشيكيون طبخها على نار هادئة رغم المنافسة الحادّة التي يواجهونها خصوصاً من الشركات الأميركية والكندية والأوروبية.

فنظريتهم بالتركيز على مشاريع محددة

الصادرات التشيكية إلى البلدان العربية 1999 (ملايين الدولارات)

البلد	القيمة
الإمارات العربية المتحدة	102.4
مصر	75.3
لبنان	38.8
سوريا	26.6
المملكة العربية السعودية	21.4
اليمن	15.2
الجزائر	15.1
السودان	9.4
تونس	8.1
المغرب	7.3
الأردن	7.3
الكويت	6.6
ليبيا	3.4
قطر	1.2
البحرين	1.1
عمان	0.6
العراق	0.4

والذهاب إلى أبعد الممكن فيها تتجلّى باقتراب حصول «كونسورتيوم» تشيكي على صفقة سكك الحديد بين لبنان وسوريا والأردن ومن ثم باقي دول المنطقة في وقت لاحق، وهو محور الزيارة التي سيقوم بها قريباً وزير النقل التشيكي انطونين بلترام Antonin Pletram إلى دول المنطقة.

كما يحاول التشيكيون توظيف خبراتهم في إنشاء السدود داخل بلادهم وفي الخارج، للفوز بعدد منها في المنطقة. ويؤكد خبراء تشيكيون حصولهم على بعض المشاريع، وأنهم بانتظار توقيت حكومات البلدان المعنيّة لمباشرة العمل، فهم متفائلون بإنجاز حصة من الـ 30 سداً التي أفصح مجلس الإنماء والإعمار اللبناني عن إنشائها خلال الأعوام العشرة المقبلة.

وفي الإمارات، التي تعدّ أكبر سوق عربية للصادرات التشيكية خلال العامين الماضيين بواقع 102 مليون دولار، تطمح شركة TATRA للشاحنات إلى استكمال غزوها لسوق العربات الثقيلة متسلحة بجودة عالية وبمواصفات محددة تتماشى مع الطبيعة الصحراوية لبلدان الخليج.

والحدث الأبرز يطل من الجبهة المالية مع فتح مصرف تشيكي تجاري فرعاً له في دبي بعد سنتين من المفاوضات الشاقة، ويبدو أن شركات طائرات التدريب الخفيفة مرتاحة لسوقيها في مصر واليمن وهي تتحفّز لمزيد من الصفقات.

أما في ليبيا فالتسهيلات التي تقدمها الحكومة للإستثمار في قطاع الغاز الطبيعي، يبدو أنها أسالت لعاب شركات الصناعة الثقيلة التشيكية للدخول في بازار التنافس على تشييد مصانع التكرير وخطوط الأنابيب. ويستحوذ قطاع السياحة على الإهتمام الأبرز في العلاقة مع تونس، حيث زار تشيكياً أخيراً وزير السياحة التونسي **صلاح الدين معاوي** وأجرى مباحثات مع وزير المالية **بافل مرتليك** لتعزيز العلاقات بين البلدين، مع العلم أن عدداً لا بأس به من شركات السياحة التونسية ينشط في براغ.



المستشار التجاري كتنر: التنافس شديد في السوق العربية

الإمارات الأولى في الصادرات ومشاريع جاهزة للخليج مقابل النفط

هل تفوز تشيكيا بصفقة سكك الحديد بين البلدان العربية؟

التبادل مع الخليج

توحي مكوكية المستشارين والملحقين التجاريين التشيك في البلدان العربية وزياراتهم الدائمة إلى بلدهم بالمهمة الدقيقة المنوطة بهم، وهو ما أكدته مصادر غرفة التجارة التشيكية– العربية بعد الاجتماع الأخير الذي عقدته معهم في براغ، مغتنمة فرصة وجودهم في وطنهم للإجازة السنوية.

ورغم قرار الحكومة التشيكية إغلاق بعض سفاراتها في الخارج أو تقليص حجم تمثيلها الدبلوماسي ترشيداً للإنفاق، فإن وزارة الخارجية حسمت بشكل قاطع أمر إغلاق أي من سفاراتها في أي من البلدان العربية معتبرة انه أمر مستحيل في هذه المرحلة الدقيقة والإيجابية من العلاقة.

وتذلل تشيكيا كل العقبات في طريق التبادل مع البلدان العربية، خصوصاً الخليجية منها، فاقتصادها المعتمد إلى حدّ كبير على قطاع السياحة والخدمات والتصدير بسبب القاعدة الصناعية الضخمة التي تمتلكها، يفتقد الخامات الضرورية كالنفط والمواد الأولية المشتقة منه، وهي ترى في ذلك عاملاً أساسياً في علاقتها مع تلك الدول، خصوصاً أيضاً أن تشيكياً مؤرد عالمي مهم للمشاريع الجاهزة ومنتجات الصناعة الثقيلة وهو ما يلبّي الفورة التي تشهدها المنطقة العربية على مستويات المشاريع والمصانع والإعمار.

وعلى الصعيد السياحي تستقبل تشيكيا سنوياً 35 مليون زائر، وهي تأمل أن يدعم تدفّق السياح العرب نشاط هذا القطاع لديها خصوصاً مع تمركز سلاسل الفنادق العالمية فيها، بعضها عبر مستثمرين وشركات عربية.

بعد فوزها بجائزة أفضل سيارة أوروبية في معرض جنيف الدولي، تستعد سيارة "شكودا – فابيا" التشيكية للقدوم إلى المنطقة أوائل الصيف المقبل، فهل تنجح وتفتح باب السوق العربية أمام الصادرات التشيكية؟■

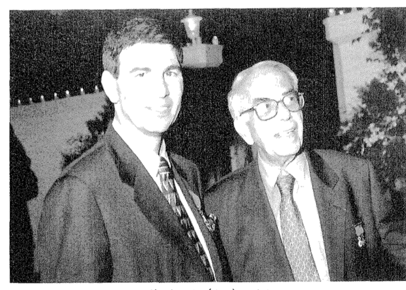
مروان النمر

أبرز الشركات التشيكية المصدرة للبلدان العربية وقطاعاتها
The Leading Czech Companies Exporting to Arabic Countries

الشركة	نوع النشاط
1-TATRA Kopřivnice	شاحنات
2- SàKODA Mladá Boleslav	سيارات
3- ŠKODA EXPORT Praha	معدّات صناعية ثقيلة
4- JIHOČESKÉ MLÉKÁRNY	الألبان والأجبان
5- BOHEMIA CRYSTALEX	الزجاج والكريستال
6- SEPAP Štěti	الورق
7- ZETOR Brno	جرارات زراعية
8- HYDROPROJEKT Praha	معدات إنشاء السدود
9- SIGMA Olomouc	المضخّات
10- MSA Dolní Benešov	الصمامات والمضخّات
11- PBS Brno	معدّات هندسية لمحطات الطاقة
12- AERO Vodochody	طائرات التدريب
13- TOS Praha	آلات خرط المعادن
14- ZPS Zlín	آلات خرط المعادن
15- OPTIMIT Odry	بيوت بلاستيكية
16- JUTA Dvůr Králové	الأقمشة والمنسوجات
17- JABLONEX Jablonec	اللؤلؤ والجواهر
18- JANKA Radotn	مصافي للمصانع للحدّ من التلوث
19- ZVVZ Milevsko	مصافي للمصانع للحدّ من التلوث
20- STIVAL Zlin	الأحذية
21- TESLAMP Praha Holešovice	مصابيح الإنارة

رئيس مجلس العمل الفرنسي لدبي والإمارات الشمالية

شلهوب: آفاق واسعة للعلاقات الفرنسية - الإماراتية


باتريك شلهوب (اليسار) ووالده ميشال شلهوب

الجالية الفرنسية في الإمارات العربية المتحدة هي الثانية بين الجاليات الأجنبية وارتفع عددها من نحو 900 العام 1993 إلى أكثر من 2500 حالياً.

الوجود الفرنسي في الإمارات حيوي وفاعل، لا سيما في مجالات الدفاع والطيران والنفط، والتبادل التجاري في تطور مطّرد خلال السنوات الخمس الماضية وتعتبر فرنسا الشريك الثامن، وهي تطمح إلى المركز الثالث في الشراكة التجارية.

هذه المعطيات وأخرى غيرها على الصعيدين السياسي والاقتصادي تؤشر إلى علاقات فرنسية – إماراتية وثيقة وتنطوي على آفاق واسعة في غير مجال. هذا المناخ يلقي على مجلس العمل الفرنسي في دبي والإمارات الشمالية دوراً ذا أهمية بدأ يتبلور مع رئاسة المجلس التي أسندت إلى **باتريك ميشال شلهوب**. ونوّه السفير الفرنسي في الإمارات بالدور الذي يلعبه **شلهوب** بقوله: «الطريقة التي اتبعها لتعزيز العلاقات الاقتصادية والتعليمية بين فرنسا والإمارات تركت آثارها وبصماتها على هذه العلاقات، وهي طريقة لم تكن أبداً تستهدف الكسب الشخصي...».

تطوير التبادل

يقول رئيس مجلس العمل الفرنسي في دبي والإمارات الشمالية **باتريك شلهوب**: «دورنا الرئيسي تجميع الشركات الفرنسية العاملة في نطاق عمل المجلس وإقامة صلات وتواصل مع الشركات المحلية، بغية تطوير وتعزيز التبادل التجاري الفرنسي الإماراتي، لا سيما وأن هناك خصوصية في العلاقات الفرنسية – العربية بصورة عامة ترقى إلى أيام رئاسة الجنرال **شارك ديغول**».

ويرى **شلهوب** «إن الأجواء السائدة في الإمارات إيجابية للغاية، ما يساعد على تنمية العلاقات بين البلدين، فالانفتاح الاقتصادي السائد يعزز التنافس، ويعزز بالتالي الفرص المتاحة أمام الشركات الفرنسية بحيث تعطي أهمية أكبر لسوق الإمارات».

ولاحظ **شلهوب** «إن فرنسا تملك علاقات متينة ومتميزة مع الإمارات، خصوصاً في مجالات الدفاع والطيران والقطاع النفطي، لكنها غائبة عن قطاعات أخرى، وهذا الغياب سنعطيه أولوية في عملنا ضمن المجلس».

مبادرات وأفكار

وباتريك **ميشال شلهوب** مؤهّل للعب دور مميز في تطوير الوجود الفرنسي في الإمارات، وفي تعزيز التبادل في الاتجاهين بين البلدين. فالرجل ديناميكي وصاحب قرار ومبادرة، ومتمرّس في حقل الأعمال. يضاف إلى ذلك انتماؤه إلى مجموعة شلهوب التي خبرت التعاطي مع السوق الفرنسية منذ نحو نصف قرن، وركزت على نشاطها التجاري باتجاه الخليج سواءً عبر الكويت سابقاً أو عبر الإمارات العربية المتحدة (المنطقة الحرة في جبل علي) حالياً.

من هنا، فإن **شلهوب** يحمل الكثير من الأفكار والرؤى من أجل تطوير التعاون الثنائي بين البلدين وهو يقول: «العصر هو عصر مبادرات، عصر الاستجابة للفرص والمعطيات بردود فعل سريعة، ولكن عبر غير

مجموعة شلهوب

بدأت مجموعة شلهوب نشاطاتها قبل 45 سنة، والتزمت منذ اليوم الأول بتجارة البضائع الفاخرة والترويج لها في الشرق الأوسط.

وفي العام 1989، حيث كانت المجموعة تتخذ من الكويت مركزاً لها، قررت تأسيس مركز توزيع إقليمي في جبل علي/ دبي. وفي غضون 5 سنوات افتتحت فرعاً لـ«فيترا انترناشونال» (Fitra) وكانت بين أول 150 شركة في المنطقة الحرة في جبل علي التي تضمّ حالياً نحو 1400 شركة.

في العام 1990، وعلى الرغم من الظروف المعاكسة، بدأت المجموعة ببناء مجمّع مكاتب بمساحة 500 متر مربّع، وللشركة في المبنى الجديد: 3 شركات عاملة في المنطقة، 175 موظفاً بينهم 21 من التابعية الفرنسية، 3000 متر مربع من المكاتب، 7500 متر مربّع كمستودعات، استثمارات بنحو 12 مليون دولار، حجم أعمال يبلغ 120 مليون دولار، استقبال وتوضيب 300 ألف كرتونة و16 ألف متر مكعّب من البضائع.



السفير الفرنسي في الإمارات فرنسوا ثيبول وميشال شلهوب

متسرّعة، من هنا لا بد من إجراء دراسات للإمكانات المتاحة واستطلاع الآفاق الاستثمارية والتعريف بهذه الفرص أمام الشركات الفرنسية مشفوعاً بأفكار وتوجيهات معينة. والتعاون الاستثماري يمكن أن يكون في الاتجاهين، ما يساعد على تعزيزه وتطويره بصورة أكثر فعالية وديناميّة».

وتأسيساً على ذلك، يضيف رئيس مجلس العمل الفرنسي: «فرنسا لديها مجالات كثيرة تستطيع المنافسة فيها ولديها النوعية المتقدمة والتقنيات المتطورة في غير مجال بدءاً من النفط والصناعة وصولاً إلى المعلوماتية والاتصالات، بدليل أن لـ «الكاتيل» وجود قوي عربياً وإماراتياً وتمثل نحو 30 في المئة من سوق الاتصالات المحلية».

وانطلاقاً من محدودية الاستثمارات الفرنسية يقول **شلهوب**: «الاستثمار الفرنسي ضعيف نسبياً، وينبغي تعزيز ذلك في قطاعات مهمة كالصناعة والتعليم المهني والتقني، فضلاً عن التعليم النظري، وانسياب الاستثمار يشكّل باباً واسعاً أمام انسياب السلع والخدمات».



شلهوب الأب والابن بين أركان السفارة الفرنسية

وسام فرنسي لـ باتريك شلهوب

قلّد مؤخراً السفير الفرنسي في الإمارات باتريك شلهوب وسام الاستحقاق الوطني الفرنسي تقديراً لجهوده في مجال تعزيز العلاقات الفرنسية الإماراتية.

التسويق والترويج

لا شك أن الصادرات الفرنسية إلى الخليج لا تواجه مشكلة نوعية، بل مشكلة تسويقية ناتجة عن التردّد الذي يشوب الشركات الفرنسية أحياناً.. **وباتريك شلهوب** المدرك لهذه الناحية تماماً يقول: «التسويق أمر أساسي لولوج الأسواق، ولا بد للمجلس أن يساهم في هذا الدور الذي له الأولوية. علينا أن نشدّد ليس على الجودة وحسب، بل على الخدمات... لا بد من تركيز الجهود من أجل ترسيخ صورة (Image) للسلع الفرنسية التي لا تقتصر شهرتها فقط على العطور والأزياء، بل لديها باع طويل في مختلف أنواع الإنتاج، فضلاً عن التصنيع الغذائي الذي تحتل فرنسا مرتبة جداً متقدمة فيه».

وتابع **شلهوب** كلامه: «إن المجلس يضمّ حالياً 120 عضواً، وسنعمل على توسيع قاعدة العضوية بغية تأمين انفتاح أوسع وتعارف أوثق بين الشركات من البلدين، فهذا التواصل هو السبيل لتكوين الثقة المتبادلة. كما لا بد من تكثيف الزيارات المتبادلة والمشاركة في المعارض المقامة في البلدين لتعريف كل جانب بمنتجات وأذواق ومتطلبات الجانب الآخر».

وختم **شلهوب** قائلاً: «إننا نتوقع أن تشهد المنطقة ازدهاراً ملحوظاً، كما إننا متفائلون بالتوجّه الثابت نحو الانفتاح الاقتصادي. ومثل هذا المنطلق يمكّننا من التطلّع إلى الأمام وبذل جهد أكبر لتعزيز الأداء تسويقياً، ونحن نعتقد أن مجالات التعاون متنوعة وفيها مصلحة متبادلة للبلدين». ■

سوق دبي المالية:

تنظيم التداول أم سوق جديدة؟


هل تكفي التجهيزات الحديثة؟

«خطوة متأخرة لكن في الإتجاه الصحيح» هكذا علّق أحد المراقبين الذين حضروا المؤتمر الصحفي الخاص بإطلاق سوق دبي المالية، والذي حضره ولي عهد دبي، وزير دفاع الإمارات الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ما أضفى على المؤتمر أهمية خاصة. وتأتي هذه الخطوة إتباعاً للتوجه العام بتنظيم سوق الأوراق المالية على صعيد الدولة، خصوصاً أنها السوق الأكبر خليجياً بعد السوق السعودية، وربما الأكثر فوضوية وتشرذماً وعرضة للتقلبات. فقد سبق هذا الإعلان إقرار القانون الاتحادي رقم 4 للعام 2000 الخاص بإنشاء هيئة وسوق الإمارات للأوراق المالية والسلع، وهو ما اعتبرته الأوساط المطلّعة البداية السلمية لسوق مالية موّحدة المعايير وذات صفة اتحادية.

وكانت إمارة أبو ظبي أعلنت أخيراً عن قرب تأسيس السوق، عبر صالة تداول يجري العمل على تنظيمها حالياً، وهي ستكون جاهزة بحلول نيسان/ابريل المقبل، إلا أن إعلان تأسيس سوق دبي المالية، والبدء بإدراج بعض الشركات المساهمة على لوائحها، حسب ما ذكر في المؤتمر الصحفي، أثار تساؤلات حول طبيعة السوق الجديدة: «هل ستكون سوقاً مالية مستقبلاً، أم أنها سترتبط بسوق أبو ظبي المالية بشكل مباشر، بحيث تلعب كل منهما دور الصالة التابعة للسوق الموّحدة»؟ هذا التساؤل يندرج ضمن تساؤلات عديدة عادة ما تُطرح في دولة الإمارات خصوصاً إذا تعلق الأمر بإمارتي أبو ظبي ودبي اللتين تبدو نشاطاتهما الاقتصادية مشوبة بالتكرار وغالباً بالإستقلالية التامة، وذلك تبعاً للطبيعة السياسية السائدة. إلا أن الجهات المعلنة قيام السوق (دائرة التنمية الإدارية في دبي، ووزارة التجارة والبنك المركزي) أصرّت على أن السوق موحّدة لكنها ذات موقعين. والصالتان سترتبطان إلكترونياً، وستندرج أسهم الشركة الواحدة في الموقعين.

وما يؤكد أن السوق المالية في الامارات ستكون موحّدة، أن العمل جارٍ على إنشاء مؤشر واحد للأسهم يكون قابلاً للتوسع والتغيير بحسب عدد الشركات المثقلة له والتي ستدخل السوق (إما عبر دبي أو أبو ظبي) تباعاً. وحسب الهيكل التنظيمي لسوق دبي المالية، سيتم إنشاء شركة مساهمة خاصة تدير عمليات المقاصة (أو التسويات) على مستوى السوق الاتحادية وتضم حكومتي أبو ظبي ودبي وجهات أخرى. وهذه الخطوة تعني بالتالي أن القوانين والنظم التي تحكم عمليات المقاصة الحساسة ستكون موحّدة في السوقين. إلا أن التساؤلات حول الإدارة الموحّدة للسوقين، وتوحيد معايير التعامل على مستوى الوسطاء في كل منهما تبقى من دون إجابات واضحة. وحسب **محمد العبّار**، مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي، تبقى هذه التجربة حديثة العهد في الدولة، والجميع بحاجة لتراكم الخبرة لتحسين الإداء والوصول إلى أفضل طريقة تداول ونشر وتسوية.

ورغم ذلك، تأتي خطوة إنشاء سوق دبي المالية في الاتجاه الصحيح، لتنظيم عمل السوق المالية التي شابتها الفوضى العارمة خلال العامين الفائتين إضافة إلى هبوطها الذريع منذ أواخر العام 1998 بعد صعود غير طبيعي قاده المضاربون بشكل خاص، وقادت هذه التقلبات إلى ارتفاع أصوات الاحتجاج على طريقة عمل السوق، خصوصاً وأنها تعج بالمؤشرات والوسطاء، وهي، برغم وصول قيمتها السوقية في قمة فورتها إلى ما يزيد عن 10 مليارات دولار إلا أنها تعاني من بدائية في التعامل، وضعف شديد في عمليات الإفصاح، وهي أمور ستتم معالجتها ضمن إطار السوق المالية.

فالشركات التي ستُدرج على لائحة

سوق دبي المالية: معلومات أساسية

- **الإفتتاح الرسمي في 26 آذار/مارس 2000.**
- **6 شركات مساهمة انضمت إلى السوق حيث تاريخ الإعلان عن إطلاق السوق منها: إعمار، الاتحاد العقارية، الوطنية للتأمين، بنك دبي الإسلامي، وبنك الإمارات الدولي.**
- **عدد الوسطاء الذين سيسمح لهم بالعمل في السوق قد يتراوح بين 10 و 15 وسيطاً.**
- **يكون رأس مال الوسيط 5 ملايين درهم على الأقل ويقدم ضماناً مصرفياً 10 ملايين درهم، وذلك حسب قوانين المصرف المركزي.**
- **تحصل السوق والمقاصة على عمولة تصل إلى 0,1 في المئة، لكل منهما، من قيمة الصفقة، وتصل عمولة الوسيط إلى 0,3 في المئة، ودائماً حسب الإتفاق بين الوسيط والمستثمر.**
- **يتكون مجلس إدارة السوق من 6 أعضاء بمن فيهم الرئيس ونائبه. وهؤلاء لم يتم اختيارهم حتى الآن.**
- **معدل زمن التسويات 3 أيام على الأقل.**
- **70 في المئة من ملكية الأسهم الإماراتية وتداولاتها محصورة في المستثمرين المقيمين في أبو ظبي.**

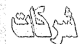


السوق سيحصر تداول أسهمها داخل السوق بحيث ينتفي دور الوسطاء غير المرخص لهم التعامل داخل القاعة، كما أن عمليات المضاربة والتداول المبني على معلومات داخلية (Insider Trading) سيتم محاربتها ومراقبة حركاتها عن كثب، «في حال تمّ التثبت من قيام وسيط أو مستثمر ما بهذه العمليات، ستصل العقوبات إلى حد الزج في السجن» حسب **عيسى كاظم** مدير عام سوق دبي المالية، ومع اعتراف **كاظم** بصعوبة التحقق من هذه العمليات، حتى في أكثر الأسواق تنظيماً وصرامة، إلا أن السوق ستكون جدية في منع أي أنشطة غير طبيعية، وستتشدد مع الشركات المساهمة لجهة الإفصاح المالي والإفصاح عن أي معلومات حيوية خاصة لجهة استراتيجياتها المستقبلية، وذلك بشكل دوري، وهو ما يشكل بحد ذاته قفزة نوعية في عمل السوق.

ويبدو أن إعلان إمارة دبي عن إنشاء السوق المالية يندرج ضمن خطة واعية لتحويل المدينة إلى مركز مالي إقليمي بعد أن حققت هدف التحول إلى مركز تجاري وخدماتي مرموق على المستويين الإقليمي والدولي، فالإمارة تستبق في هذه الخطوة عمليات الإدراج المستقبلي للعديد من الشركات والمؤسسات الجديدة، خصوصاً تلك التي ستُقبل على المدينة بعد إطلاق «مدينة دبي للإنترنت» والتي ستكون إطاراً قانونياً فريداً لتنظيم عمل الشركات ذات التواجد والتعامل الإلكتروني البحت. كما تأتي هذه الخطوة مع توقّع تحويل العديد من مؤسسات القطاع العام إلى شركات مساهمة عامة ضمن عملية تخصيص كبيرة يجري تنفيذها حالياً، خصوصاً في إمارة أبو ظبي.

لكن تبقى هذه الخطوة منقوصة ما لم يتم تطبيق القوانين بشكل صارم. ففي غياب التطبيق الجيد للقوانين ومعاقبة المضاربين والمتلاعبين، ستكون السوق عملية تنظيم إلكتروني وتحسين للمظهر الخارجي، من دون المعالجة الجذرية لمسألة المضاربات التي عاثت في السوق الإماراتية فساداً في الأعوام الأخيرة ودفعت بعدد كبير من المستثمرين إلى الإفلاس وبالبنوك الممولة إلى مصاعب مالية.

وستكون الشهور القليلة المقبلة حاسمة في إعادة إطلاق السوق المالية الإماراتية، بقاعتيها، في تجربة تستحق المراقبة والترقب. ■



«رنا للاستثمار»
تغييرات قيادية وستراتيجية

دخلت شركة **رنا للإستثمار** السعودية، الشركة الوحيدة المرخص لها مزاولة الأنشطة الإستثمارية المالية خارج نطاق المصارف في المملكة العربية السعودية، مرحلة جديدة من النشاط على أثر خروج الدكتور **فهد المبارك** من قيادتها مؤخراً واستلام الدكتور **مازن حسونة**، نائب المدير العام سابقاً، دفة القيادة مديراً عاماً، وجاء هذا التغيير في قيادة الشركة، التي يبلغ رأس مالها 100 مليون ريال سعودي، ويساهم فيها أعضاء في العائلة المالكة وأسماء لامعة في القطاع الخاص السعودي، بعد أقل من عام على تعيين الدكتور **المبارك** عضواً في مجلس الشورى السعودي، وبعد عامين من عضويته في مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية وفي الهيئة الاستشارية الخاصة بإعادة هيكلة قطاع الكهرباء السعودي.

المسؤوليات الجديدة التي ألقيت على عاتق الدكتور **المبارك**، إضافة إلى العديد من المناصب الإدارية التي يتخذها في شركات عدة، جاءت في وقت تستعد شركة رنا للإستثمار للدخول في مرحلة جديدة من التوسع والتطور وإعادة تحديد الدور وستراتيجية العمل، خصوصاً أن المملكة في طور انفتاح اقتصادي سيؤدي في نهاية المطاف إلى السماح للشركات الأجنبية بمزاولة أنشطة الشركة نفسها في السوق المحلية، فجاء قرار استقالة الدكتور **المبارك** إثر إعادة النظر في الأولويات الخاصة بالشركة وتلك الخاصة بالدكتور **المبارك** شخصياً، علماً أنه قاد الشركة لأكثر من ستة أعوام وساهم في تنويع أعمالها وخدماتها الاستثمارية.

وكانت شركة رنا للإستثمار تأسست العام 1986، من قبل مجموعة من المستثمرين السعوديين منهم **عمر العقاد**، رئيس مجلس الإدارة، و**محمد الفريح** و**ابراهيم الطوق** و**محمد العوهلي**، و**عبد العزيز الصغير**، وسواهم من المستثمرين الأفراد والشركات، وتضم الشركة نحو 40 من ألمع الأسماء في القطاع الخاص السعودي وهي الشركة الوحيدة التي منحتها السلطات المالية رخصة مزاولة الأنشطة الإستثمارية وإدارة الأموال الخاصة، في ميزة انفردت بها حتى الآن إذا استثنينا قطاع المصارف السعودي.



د. مازن حسونة مدير عام «رنا للاستثمار» (الوسط)

د. فهد المبارك: قاد الشركة 6 أعوام

ومنذ العام 1990، تاريخ انطلاقها الحقيقي دخلت الشركة في مجال الاستثمار بالأسهم المحلية، وشهدت فورة كبيرة منذ ذلك التاريخ وحتى العام 1992 وأعقب ذلك تراجع كبير في العام 1993. وقد تأثرت الشركة صعوداً وهبوطاً من جرّاء هذه التقلبات حيث كاد يقتصر عملها في تلك الفترة على شراء وبيع محافظ الأسهم المحلية لحسابها ولحساب كبار العملاء والمساهمين. ومع حلول العام، 1993 كانت شركة رنا للإستثمار على موعد مع تغيير إداري إثر خروج مديرها العام آنذاك، **محمد الضحيان**، وتعيين الدكتور **فهد المبارك** مكانه، وباستلام الدكتور **المبارك** قيادة الشركة، حصل تغيير في ستراتيجيتها الإستثمارية، حيث تم الانسحاب شبه الكلي من السوق المحلية، نتيجة تسبب استثمارات الشركة في سوق الأسهم بخسائر كبيرة، وجرى التركيز على أنشطة الإستثمار الخارجية، خصوصاً الصفقات العقارية في الولايات المتحدة، والدخول في فرص استثمارية غير تقليدية مثل صناديق التحوّط والإصدارات

خطة عمل جديدة

تسعى الإدارة الجديدة في شركة «رنا للإستثمار» إلى وضع خطة عمل تهدف إلى التالي:

- تحويل الشركة إلى كيان إقليمي عربي وفتح مكاتب في الدول المجاورة لمزاولة الأنشطة الخاصة بإعادة تنظيم الشركات والدخول في عمليات الدمج والتملك الكبرى المتوقع توفرها مستقبلاً.

- التركيز على زيادة الأموال تحت الإدارة، وليس بالضرورة زيادة رأس المال، علماً أن زيادة رأس مال الشركة عملية سهلة نسبياً نظراً إلى الدعم الذي تلقاه الشركة من المساهمين.

- الاهتمام بأنشطة الإستثمار الخاصة (تطرح الحصص في شركات عالمية ومحلية) والدخول في صناديق التحوّط العالمية والتي أصبح للشركة خبرة متراكمة في الإستثمار بها لصالح عملائها ومساهميها.

- الإستثمار في عمليات طرح الإصدارات الأولية في الأسواق العربية الرئيسية، خصوصاً في مجال الإتصالات، وهو من المجالات التي تعتبرها الإدارة من أسرعها نمواً في الأعوام القليلة المقبلة.

- جذب جيل جديد من العملاء ذوي الملاءة العالية، خصوصاً الشريحة النسائية المتنامية.

- الحضور على الساحة الإستثمارية في المملكة.

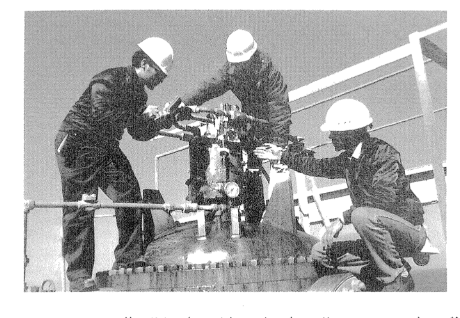
والإستثمارات الخاصة في شركات أجنبية خصوصاً في الولايات المتحدة. كما تم تنشيط خدمات الشركة الرئيسية، مثل الاستشارات المالية والمشورة في عمليات الدمج والتملك وإعادة الهيكلة الإدارية لقسم كبير من الشركات والمؤسسات العامة السعودية. ودخلت الشركة اخيراً في مجال تهيئة بعض الشركات السعودية الخاصة للطرح كشركات مساهمة وذلك بعد صدور ضوابط وزارة التجارة الخاصة بتحويل الشركات العائلية إلى مساهمة، وأصبح الدكتور المبارك من المتكلمين البارزين في مجال تحويل وإعادة هيكلة الشركات العائلية.

فالشركة المتخصصة في تقديم المشورة الفنية والإدارية لقطاع الأعمال، وصلت إلى مرحلة من النشاط أصبحت هي نفسها بحاجة إلى إعادة نظر في خططها المستقبلية وخصوصاً على المستوى المحلي والإقليمي وفي زيادة مستوى ربحيتها وإضفاء المزيد من الشفافية على أنشطتها. ورغم تمتعها بوضع شبه حمائي في السوق المحلية لجهة مزاولتها الأنشطة الاستثمارية كشركة مستقلة، ووجود العديد من كبار رجال الأعمال والشخصيات الناشطة في القطاع الخاص في صفوف مساهميها وعملائها، إلا أن بعض المراقبين يرون أن الشركة لم تستغل هذه الامتيازات كما يجب لتثبيت أقدامها في السوق المحلية الضخمة خلال خمسة عشر عاماً. ومع أن الشركة لا تنشر معلومات حول أرباحها السنوية، إلا أنه يعتقد أن ربحيتها الصافية في الأعوام الأخيرة لم يتعدّ نموها العشرة في المئة سنوياً، وهو نمو متواضع على خلفية قدراتها المالية والمجال الواسع المفتوح أمامها للنمو.

ولا تغفل إدارة الشركة للتحديات التي تواجهها، خصوصاً وأن دخول شركات متخصصة منافسة قد يصبح حقيقة واقعة قريباً وهو ما لا تريد الشركة الانتظار حتى حصوله لاعادة ترتيب أولوياتها وتوضيح رؤيتها المستقبلية، وتسعى بالتالي إلى خطة عمل جديدة (راجع الإطار).

وتتحضر الشركة كذلك لإمكانية تحوّلها إلى شركة مساهمة، وهي خطوة تستفيد منها لناحية زيادة مستوى الشفافية والحضور البارز على الساحة السعودية، ولاحقاً الساحة الخليجية، وهي بوضعها المالي الحالي، تعتبر من الشركات المطابقة لشروط تحول الشركات، ذات المسؤولية المحدودة، إلى مساهمة. وبحكم علاقاتها الوثيقة بالسوق السعودية الضخمة نسبياً، والتي تعد بتوفير فرص كبيرة للنمو في مجال إعادة تنظيم الشركات، ستكون «رنا للإستثمار» في وضع مريح لاستباق المنافسة واتخاذ موقع متميز في حقل الأنشطة الإستثمارية. ■





نتائج دعوة الامير عبدالله لشركات النفط

السعودية: فتح قطاع الطاقة يجذب إستثمارات ضخمة

.... ناجي أبي عاد* ....

بعد انقضاء نحو عشرين عاماً على إبعادها الشركات العالمية عن قطاع الطاقة، تبحث المملكة العربية السعودية دعوة هذه الشركات للعودة مجدداً الى هذا القطاع في وميض من الانفتاح له دلالاته ومغزاه لدى المملكة المتربعة على نحو ربع احتياط النفط العالمي.

من المؤكد أن الاستثمارات الخارجية في قطاع الغاز الطبيعي لدى المملكة، كانت الحافز الأساسي لهذا التحوّل المفاجئ، الذي برز خلال زيارة ولي العهد رئيس الحرس الوطني الأمير عبدالله إلى واشنطن العام 1998، حيث التقى المدراء التنفيذيين لسبع شركات نفط أميركية هي: شيفرون، أكسون، موبيل، تيكساكو، آركو، كونوكو وفيليبس (الشركات الأربع الأول شركاء أرامكو السابقون) وطلب منهم تزويده باقتراحاتهم حول الدور الممكن أن تلعبه شركاتهم في قطاع الطاقة السعودي.

ويلعب الحافزان السياسي والاقتصادي دورهما في التحرّك السعودي. فالرياض تأمل أن يؤدي استئناف التحالف الستراتيجي مع شركات النفط الأميركية إلى زيادة حصة المملكة في السوق الأميركية، والمساهمة في دعم الروابط الستراتيجية بين البلدين.

وأعلن الامير عبدالله خلال زيارة واشنطن أن شركات النفط الأميركية كانت القاعدة الصلبة للعلاقات السعودية الأميركية المشتركة لنصف قرن، وأن الحكومة السعودية تريد أن تدخل الشركات الأميركية مجدداً في «شراكة ستراتيجية في الطاقة».

كما أن انخفاض أسعار النفط وعائداته بين أواخر 1997 وأوائل 1999، كان أيضاً أحد عوامل التوجّه الجديد، لاتخاذ قرارات ما كانت لتتخذ في ظروف طبيعية. فتراجع أسعار النفط العام 1998 خفّض ايرادات الخزينة السعودية بأكثر من الثلث مقارنة بالعام الأسبق، وقلّص الناتج الاجمالي المحلي 1,3 في المئة، وبلغ عجز الميزانية 46 مليار ريال سعودي (12,3 مليار دولار) في حين كان متوقعاً أن يحقق 18 مليار ريال سعودي. وفي العام 1999 قُدر الناتج المحلي بـ34 مليار ريال مقابل توّقع 44 ملياراً، لكنه يبقى مرتفعاً مقارنةً بالعجز الفعلي للعامين 96 و97.

وما زال الاقتصاد السعودي تحت تأثير الضغط الناجم عن انخفاض أسعار النفط على الرغم من تحسنها مؤخراً. ومن المتوقع أن ينخفض عجز الموازنة للعام 2000 إلى نحو 29 مليار ريال سعودي، لكن الدين الداخلي بات يقارب الناتج المحلي، كما أن الناتج المحلي للفرد الواحد انخفض بنسبة 55 في المئة بين الأعوام 1981 و1998، حسب دراسة للبنك الأهلي التجاري.

الانخفاض في أسعار النفط وإيراداته دفع ولي العهد السعودي للاعتراف صراحة أن أيام الطفرة قد ولّت وأنه على المملكة أن تنفذ إصلاحات واسعة النطاق ليتمكن اقتصادها من الصمود والازدهار في العصر المقبل. وتوقع دوراً أكبر للقطاع الخاص في التنمية الاقتصادية للسعودية، بما في ذلك قطاع النفط الحيوي. وتعتبر خطوته الأولى

في رحلة الألف ميل.

والارجح أن **الأمير عبدالله** يرغب بتحرير بعض الأموال الموظفة في قطاعيّ النفط والغاز لتوظيفها في قطاعات أخرى، كما أنه يرغب بتحرير الأموال المخصصة لمشاريع الغاز وتوظيفها في آبار النفط، كما يُعتقد أن خطوة **الأمير عبدالله** تعكس الرغبة بعدم تحول الأموال الأجنبية التي يمكن اجتذابها لقطاعي النفط والغاز السعوديين إلى بلدان خليجية أخرى، أو حتى بلدان في محيط بحر قزوين وآسيا الوسطى، حيث تتوافر إمكانات الاستثمار في هذين القطاعين.

ونظراً لتدني كلفة استخراج النفط في السعودية فهي تعتبر الخيار الأول للراغبين بالاستثمار في هذا القطاع.

ويعتقد البعض أن الخطوة السعودية جاءت كردة فعل لمحاولة بلدان منافسة في إنتاج النفط، ومنها الكويت وإيران، إجتذاب الشركات الأجنبية إلى قطاعات النفط والغاز لديها. وتخشى السعودية أن يؤدي الأمر إلى حصول هذه البلدان على التقنيات المتطورة من الشركات الأجنبية، إضافة لمنافع أخرى متأتية عن التعاون مع الشركات والحكومات الأجنبية ومنها الحصول على أسواق أجنبية لمنتجاتها النفطية ولصادراتها من الغاز. وتعتبر الأسواق الغربية أساسية في فترة ما زال الطلب ضعيفاً على المنتجات النفطية في الأسواق الآسيوية.

ومن الأسباب الأخرى لتحرك **الأمير عبدالله** اهتمامه بموضوع الفعالية الاقتصادية، فعلى الرغم من توافر الخبرات الإدارية والفنية لدى شركة أرامكو السعودية، شهدت صناعة النفط العالمية تطويراً مهماً للخبرات والفعاليات فرضتها ظروف السوق الشديدة التنافسية. وبإدخال المنافسة إلى السوق السعودية، يمكن شحذ مهارات أرامكو التي اعتادت العمل في مناخ احتكاري لا يشدد على الفعالية.

وقد بات واضحاً الآن أن دعوة **الأمير عبدالله** لم تقتصر على الشركات التي حضرت الاجتماع المذكور بل شملت كافة شركات الطاقة الأميركية والعالمية وحتى السعودية. فعلى الرغم من صغر حجم شركات الطاقة السعودية، يمكن لها أن تلعب دوراً فاعلاً كونها تمثل العائلات المؤثرة في المملكة أمثال آل محفوظ وبن لادن وغيرهم. وتفضل الحكومة السعودية التعامل مع كونسورتيوم من الشركات الخاصة على التعامل مع شركة واحدة، في كل حالة.

الخطوة السعودية تفتح الباب لاستثمارات وافدة بأكثر من 30 مليار دولار

■■■

20 «عرضاً عمومياً» من الشركات العالمية للاستثمار في الطاقة السعودية

يذكر أن الحكومة السعودية استلمت لغاية الآن عشرين «عرضاً عمومياً» للمشاركة في حقل الطاقة من شركات عالمية هي: فيليبس، ماراثون، أوكسيدنتال، تكساكو، كونوكو، آركو، موبيل، أكسون، شيفرون، ألف اكيتان، اني، شل، توتال فينا، بي بي أموكو، وبريتيش غاز. ومعظم هذه العروض تتضمن المشاركة في تطوير حقول ومشاريع الغاز وتكرير النفط وانتاج الزيوت، ومن بينها عروض للمشاركة في توسعة آبار البترول غير المستغلة بشكل كامل.

ولم يُحدد بعد تاريخ قفل باب العروض علماً أن العملية شهدت تسارعاً منذ أواخر العام الماضي. وكان **الأمير عبدالله** شكل أواخر العام 1998 لجنة وزارية لدراسة العروض قوامها وزير الخارجية الأمير **سعود الفيصل** (رئيساً)، وزير النفط **علي النعيمي**، وزير المال والاقتصاد الوطني **ابراهيم العساف**، وزير الدولة **محمد بن عبد العزيز الشيخ** ووزير الدولة **مساعد العيبان**. وأنشئت لجنة فنية ضمن وزارة النفط برئاسة نائب الوزير **الأمير عبد العزيز بن سلمان**، مهمتها دراسة الملفات من النواحي المالية والقانونية والفنية، تعاونها شركة أرامكو.

وشهد مطلع العام 2000 ولادة المجلس الأعلى لشؤون النفط والمعادن الذي كلف رسم وتوجيه السياسة الحكومية في ما يتعلق بموارد المملكة من النفط والغاز والمعادن، وكذلك كل الشؤون المتعلقة بشركة أرامكو. ويرأس هذا المجلس **الملك فهد** يؤازره كل من ولي العهد **الأمير عبدالله** ووزير الدفاع **الأمير سلطان**، أما باقي الأعضاء التسعة فهم: الأمير **سعود الفيصل**، الوزير **النعيمي**، الوزير **العساف**، وزير الصناعة والكهرباء **هاشم اليماني**، وزير التخطيط **خالد القصيبي**، وزير الدولة **مطلب النفيسة**، رئيس مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتكنولوجيا **صالح الدخيل**، نائب وزير المال السابق **عبد العزيز الرشيد** ورئيس أرامكو **عبدالله جمعة**.

وعلى الرغم من غياب الايضاحات الرسمية الكافية حول مدى الانفتاح السعودي على المستثمرين الأجانب في قطاع الطاقة وما هي المسموحات والمحظورات والشروط المسبقة لتأهيل الشركات الأجنبية للفوز بمشاريع الطاقة، بات واضحاً أن أرامكو ستحافظ على احتكارها لاستخراج النفط في المملكة وسينحصر دور القطاع الخاص، أقله في المرحلة المتطورة، بالتنقيب عن الغاز واستخراجه وانتاجه ونقله، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من المشاريع النفطية «ما بعد الاستخراج» (mid-and downstream) وكانت آخر دعوة صريحة على هذا الصعيد ما أعلنه المجلس الأعلى للنفط والمعادن في 23 شباط/فبراير الماضي من ترحيب بأي «مقترحات وأفكار تتعلق بالإستثمار في إنتاج الغاز ومعالجته ونقله وتوزيعه» داعياً كافة الشركات التي قدمت أفكارها سابقاً لزيارة المملكة بعد موسم الحج (أواخر آذار/مارس) وبدء المفاوضات الفعلية مع لجنة فرعية مؤلفة من الأمير **سعود الفيصل** والوزراء **النعيمي**، **العساف**، **اليماني** و**القصيبي**. وفي هذه الأثناء طلب المجلس الأعلى من أرامكو تسليمه برنامج مشروع متكامل حول فرص الإستثمار في قطاع الغاز السعودي يشمل الدراسات المتعلقة بالمخزون المتوافرة والكميات المطلوبة للسوق وكلفة استخراجها... ويمكن الاستنتاج من ذلك أن المجلس الأعلى والحكومة اعترضا على عدم قدرة أرامكو على استغلال قطاع الغاز بالطريقة المثلى.

هذه التحركات الجارية في السعودية قد تجعلها واحدة من أهم البلدان إجتذاباً للرساميل عالمياً وقد يتولد عنها استثمارات وافدة تفوق تقديراتها مبلغ 30 مليار دولار.

علماً أن مجموع العروض المقدمة لغاية الآن إلى المجلس الاعلى، والتي تتضمن انشاء صناعات مرتكزة على الغاز مثل انتاج الطاقة وتحلية مياه البحر وصناعة البتروكيميائيات، تقدر قيمة تمويلها بـ 100 مليار دولار. ■

* مستشار دولي في الطاقة

مع إلغاء وزارة الطاقة وتحويلها إلى شركة النفط الوطنية

قطاع الغاز في ليبيا فرص جديدة للإستثمار الخارجي

القرارات الليبية الأخيرة التي أجرت تعديلات واسعة في نظامها الحكومي وعينت أميناً جديداً عاماً للجنة الشعبية (رئيس مجلس الوزراء) **مبارك عبدالله شامخ خلفاً لـ محمد المنقوش**، ألغت أيضاً معظم الوزارات ومن بينها وزارة الطاقة التي نقلت صلاحيات إداراتها إلى شركة النفط الوطنية (NOC).

وستخضع الشركة التي ستتولى السياسة النفطية الليبية، لإشراف أمانة اللجنة الشعبية العامة التي ستشرف أيضاً على الوزارات التي أبقيت أو استحدثت وهي: المالية والسياحة والعدل والإعلام والنظام العام والخارجية والوحدة الأفريقية.

وسيكون من ضمن مهام NOC استكمال تحضير مشروع قانون يتناول قطاع الغاز، تسهيلاً لتدفق الاستثمار في هذا القطاع، ويتناول آليات تعاقد شفافة وإلغاء بعض الاحتكارات السابقة بالإضافة إلى حوافز ضريبية. وستشمل فرص الاستثمار الرئيسية: التنقيب، الاستغلال، التسويق المحلي والتصدير.

وكانت الحكومة الليبية دعت المستثمرين العالميين إلى دخول قطاع الغاز الذي لديها منه مخزون كبير، ومن مزاياه الإضافية قرب ليبيا جغرافياً من السوق الأوروبية وتزايد الطلب الداخلي على الغاز في ليبيا التي تحتاج إلى توفير الأموال اللازمة لتطوير صناعتها الغازية.

3.3 تريليون م3 برسم الاكتشاف

أظهرت الدراسات والأبحاث التي قامت بها (NOC) وجود موارد نفطية وغازية غير مكتشفة قدرتها بـ 3300 مليار متر مكعب، فيما قدرتها مصادر مستقلة بين 500 و 2000 مليار متر مكعب، وتشمل كميات كبيرة من الغاز الطبيعي.

وفي حال حصول اكتشاف فعلي لحقول غازية كبرى في ليبيا، فإنها ستوفر للمستثمرين مردوداً إقتصادياً مجدياً.

وسيخضع استخراجها واستغلالها للنموذج التعاقدي المنصوص عنه في اتفاقات المشاركة في الاستخراج والإنتاج (EPSA III). وتشير التقديرات الرسمية أواسط العام الماضي إلى وجود 1,040 مليار متر مكعب من إحتياطات الغاز الطبيعي الحاضرة للإستخراج في ليبيا (55 في المئة منها غاز غير مصاحب)، ما يبرّر إنشاء حقول جديدة لاستخراج الغاز وزيادة الإنتاجية من الآبار الحالية.

وعمدت (NOC) إلى تأمين التمويل اللازم لتطوير حقول غاز جديدة كان صُرف النظر عنها سابقاً لغياب التمويل ومنها حقول فارغ، ضهرا / جفرا، والاتحادي. كما منحت شركة «أجيب» حق تطوير بئري NC–41 و«وفا». وتبقى حقول عدة جاهزة للتطوير فور توافر التمويل ومنها NC–98، «بوري»، «أمل»، «إنتصار» و«أتشان». كما رحبت الحكومة بالمساهمة الأجنبية في توسعة المنشآت الحالية ومنها التابعة لحقول البهي، ضهرا، دفا، واحة، سيرت I و II ومرسا البريجا.

التسويق المحلي للغاز الطبيعي

تهدف خطة (NOC) إلى زيادة الاستخدام المحلي للغاز الطبيعي ما يحرر كمية أكبر من النفط الخام للتصدير. وترحب الحكومة الليبية بالمساهمة الأجنبية في توزيع وبيع الغاز للإستهلاك المحلي، الذي قدرته المصادر الرسمية بـ 18 مليار متر مكعب للعام الحالي و22 ملياراً قبل حلول 2010، تضاف إليها الحاجة لضخ الغاز في آبار النفط القديمة.

والأمر يتطلب تحديث وتوسعة شبكة توزيع الغاز الحالية، التي أنشئت العام 1980 لتتحمل طاقة 10 مليارات متر مكعب. ومن المشاريع الجاهزة للإستثمار الأجنبي زيادة قدرة الضخ في خط أنابيب الغاز الساحلي وتطويله ليصل إلى مدينة بنغازي، ويسمح هذا المشروع بتغذية محطات عدة لإنتاج الطاقة وتحلية مياه البحر على طول الخط الساحلي.

آفاق التصدير

بالإضافة إلى الطلب المحلي، يمكن تصدير كميات من الغاز الليبي إلى الخارج، ومن ابرز المشاريع المتداولة ضخ الغاز عبر الأنابيب إلى كل من إيطاليا وتونس، إضافة إلى اتفاق تبادل الغاز بالنفط مع مصر، كما يمكن بروز فرص استثمارية في إطار تصدير الغاز المسيّل.

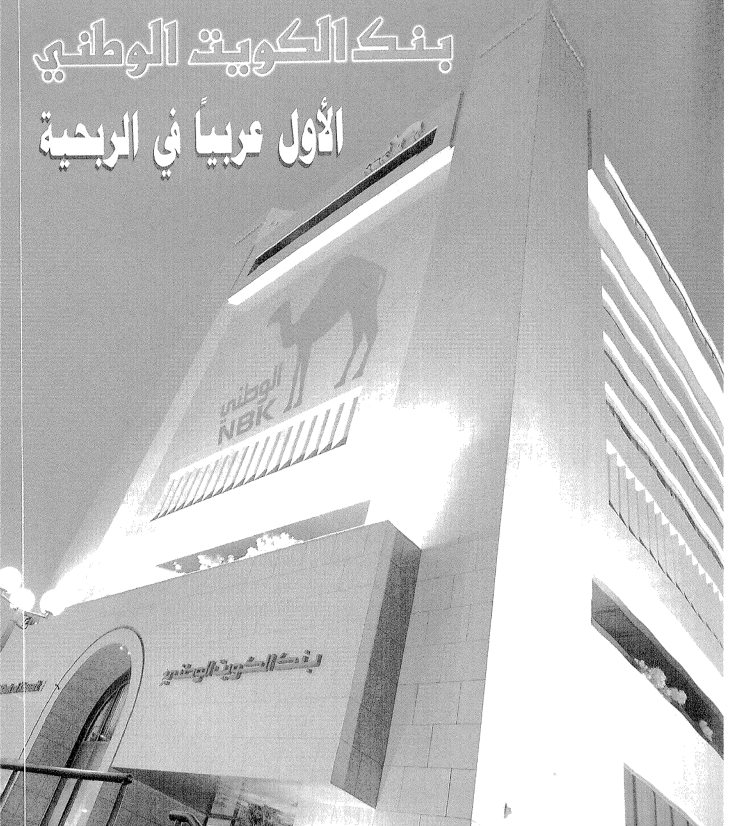
فبالنسبة للسوق الإيطالية، تم توقيع اتفاق بين (NOC) و«أجيب» في تموز/يوليو 1999 يقضي بإنشاء خط أنابيب غاز بطول 500 كلم من حقل «وفا» إلى مدينة «مليتا» الساحلية وإنشاء خط آخر تحت البحر منها إلى مدينة «صقلية» الإيطالية، بطول 600 كلم وعرض 32 إنش، ما يسمح بضخ 8 مليارات متر مكعب من الغاز سنوياً إبتداء من أواخر 2003. ويشمل المشروع الذي تقدر تكلفته بـ 5,5 مليارات دولار تخصيص ملياري متر مكعب سنوياً للاستهلاك المحلي.

وعلى الجبهة التونسية، ما زال الاتفاق الموقع أواخر 1996 بين (NOC) ونظيرتها التونسية (ETAP)، والذي يقضي بنقل الغاز من آبار أجيب في ليبيا إلى تونس عبر خط سعته ملياري متر مكعب سنوياً، مجهول المصير بغياب أي معلومات عن روزنامته الزمنية وكلفته. أما بالنسبة لمصر، فالمفاوضات التي بدأت مطلع العام 1998 تنص على مد خط أنابيب بين الإسكندرية وليبيا تضخ عبرها الأخيرة بين 100 و 150 ألف برميل نفط خام يومياً إلى مصر، على أن تزود مصر بالمقابل 3–5 مليارات متر مكعب من الغاز سنوياً للمقاطعات الشمالية في ليبيا.

وأخيراً بالنسبة للغاز المسّيل، تتضارب آراء المسؤولين بشأن تطوير منشآت مرسا البريجا لتسييل الغاز، التي أنشئت منذ نحو 30 عاماً، ولا تتعدى طاقتها 2,5 مليار متر مكعب سنوياً. وكانت الحكومة وضعت مشروعاً لتطوير المنشآت بداية التسعينات تقدر كلفته بـ 200 مليون دولار لكن الحظر الدولي حال دون تنفيذه. ويدعو البعض إلى التركيز على تصدير الغاز الطبيعي نظراً للكلفة الباهظة لمشاريع الغاز المسيل. ■

ملف خاص

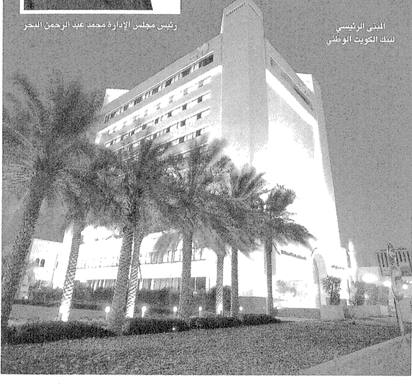
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 244 / Year 22 / April 2000
نيسان / أبريل 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 244



بنك الكويت الوطني الأول عربياً في الربحية



رئيس مجلس الإدارة محمد عبد الرحمن البحر



المبنى الرئيسي لبنك الكويت الوطني

الارباح والعوائد ترتفع في مجال إدارة الأصول والخدمات المصرفية الاستثمارية

«المصرف الأول على مستوى الشرق الأوسط» في لائحة وكالات التصنيف العالمية

استراتيجية توسّع في خدمات الإنترنت والتقنيات المصرفية العالية

عملاق مصرفي عربي في كيان رائد متجدّد لمواكبة الثورة التكنولوجية والمعلوماتية لعصر ما بعد الحداثة، عصر العولمة والمجتمعات الرقمية بمختلف أوجهها الاقتصادية والمصرفية والثقافية. إنه بنك الكويت الوطني.

رغم الصعوبات التي عصفت بالاقتصادات العربية، والخليجية تحديداً في العام 1999، نتيجة انهيار أسعار النفط وتداعيات هذا الانهيار على مختلف الأنشطة الاقتصادية والمالية، ارتفعت أرباح بنك الكويت الوطني بنسبة 19 في المئة عن العام 1998 لتصل إلى 306 ملايين دولار، واحتل البنك بذلك المرتبة الأولى بين جميع البنوك العربية. أما العائد على حقوق المساهمين فبلغ 24,5 في المئة وهي من أعلى النسب في العالم، في حين وصل العائد على إجمالي الموجودات إلى 2,45 في المئة.

أفضل تصنيف في الشرق الأوسط

البنك الذي تأسس العام 1952 (برأس مال مليون دينار) كأول بنك وطني كويتي وأول شركة مساهمة في منطقة الخليج على يد نخبة من التجار الكويتيين شكّلوا نواة المجموعات التجارية في الكويت وأسهموا في وضع أسس اقتصادها، يبلغ مجموع حقوق المساهمين فيه الآن 381 مليون دينار (1,3 مليار دولار)، وهو من بين المصارف العربية الثلاثة الأولى سواء من حيث قاعدة رأس المال أو مجموع الموجودات. أما من حيث الحجم، فهو رابع مصرف عربي، لكنه يحتل المرتبة الأولى في قائمة تصنيف

National Bank of Kuwait بنك الكويت الوطني NBK

مصارف المنطقة، إذ حصل على أعلى تصنيف ائتماني على مستوى الشرق الأوسط من قبل كبرى وكالات التصنيف العالمية: «موديز» و«ستاندرد أند بورز» و«كابيتال انتليجنس» و«فيتش ايبكا» و«تومسون بانك واتش».

مرحلة الكفاءة والثقافة المؤسساتية

رئيس المديرين العامين في البنك **إبراهيم دبدوب** قال لـ «الاقتصاد والأعمال» أن «الكويت الوطني» مرّ منذ تأسيسه بمراحل أربع هي: مرحلة الستينات التي يصفها بـ«مرحلة البراءة» حيث كانت الخطوات الأولى للبنك، ثم المرحلة الذهبية، مرحلة الفورة النفطية بين العامين 1973 و1983 «التي كانت فورة نفسية أيضاً توسع البنك خلالها توسعاً محلياً سريعاً ومن دون منافسة حقيقية تذكر في ظل قلة عدد المصارف العاملة آنذاك، بموازاة توسع خارجي حيث تمّ اختيار العواصم المالية العالمية الرئيسية، نيويورك ولندن وسنغافورة وغيرها، لتقديم الخدمات المصرفية للأفراد وللحكومة الكويتية في الخارج مع وجود فوائض رأس مالية كبيرة». إلا أن البنك، وتجنّباً للخسائر، عمل لاحقاً على تقليص عمله في الخارج كمصرف كويتي دولي لأن التدفقات الرأس مالية والتجارية لم تتمُ بالشكل المتوقع. وبعد المرحلة الذهبية «جاءت مرحلة الظلام بين العامين 1983، 1990، بدءاً بأزمة المناخ وانتهاءً بالغزو العراقي للكويت».



ابراهيم دبدوب

أما المرحلة الرابعة من العام 1991 حتى اليوم فهي مرحلة الثقافة المؤسساتية ورفع الكفاءة والإنتاجية: «بتاريخ 2 آب/أغسطس 1990، يقول **دبدوب**، كان عدد الموظفين 1700، وعدد الفروع 65، فيما الأرباح 100 مليون دولار.

أما اليوم، فعدد الموظفين 1000 موظف وعدد الفروع 39، في حين قفزت الأرباح إلى 306 ملايين دولار، أي أن إنتاجية الموظف ارتفعت من 58 ألف دولار إلى 306 آلاف دولار،

تصنيف بنك الكويت الوطني

موديز	فيتش ايبكا	كابيتال انتليجنس	ستاندرد اند بورز
C+	A/B	AA-	A-

إلى جانب ارتفاع حجم العمليات 5 أضعاف».

عناصر قوة

لم يتأثر بنك الكويت الوطني بانهيار سوق الكويت للأوراق المالية التي هبطت فيها أسعار الأسهم أكثر من 50 في المئة خلال عامي 1998 و1999. فقد تراوحت أرباح 3 شركات مدرجة هي بنك الكويت الوطني وبيت التمويل الكويتي وشركة الإتصالات المتنقلة بين 40 و50 في المئة من مجموع أرباح أكثر من 76 شركة كويتية مدرجة في البورصة.

«أرباح بنك الكويت الوطني في 1998 بلغت حوالي 25 في المئة من مجموع أرباح الشركات المدرجة، فيما وصلت إلى 18 في المئة منها في نهاية الربع الثالث من العام 1999، وأتوقع ان تتجاوز عتبة 20 في المئة بعد صدور البيانات النهائية للعام الماضي».

كما تقول كبيرة الاقتصاديين في بنك الكويت الوطني د. **رندا العازار خوري** التي تشير إلى أن «الكويت الوطني» لم يتأثر بانهيار البورصة، ليس فقط بسبب القيود التي يفرضها البنك المركزي على توظيفات البنوك في الأوراق المالية، بل بسبب مكامن القوة التي يتمتع بها البنك والتي هي «سر نجاحه في الظروف الجيدة والصعبة على السواء. والدليل الأرباح الكبيرة التي حققها البنك العام 1999 والتي بلغت 93,3 مليون دينار كويتي».

عناصر قوة البنك، بحسب **خوري**، هي:

أولاً: فريق اداري قوي وصاحب خبرات عريقة ومتراكمة في القطاع المصرفي، «ليس فقط على المستوى الكويتي، بل على المستوى العربي أيضاً، حيث معظم المدراء يعملون في البنك منذ أكثر من 10 إلى 20 عاماً».

ثانياً: ستراتيجية مصرفية سليمة ورائدة حيث يعمل البنك على تبني الاتجاهات المستقبلية في المهنة المصرفية في العالم، وتطبيقها بادارة حكيمة وتقنيات مصرفية سليمة. ومنذ بداية التسعينات، استثمر البنك مبالغ كبيرة في التكنولوجيا ما خفّض كلفة عملياته وعزّز جودة خدماته المصرفية وزاد فعاليته وربحيته، وهذا ما ينطبق على ستراتيجيته في مصرفية الانترنت ليضاهي ما تقدمه المصارف العالمية.

ثالثاً: قاعدة صلبة من العملاء الموالين للبنك نظراً للعلاقات العريقة والوثيقة معهم، والتي يعمل على تطويرها من خلال توفير خدمات مصرفية ذات قيمة مضافة لهم إلى جانب خدمات استشارية مالية وغير مالية.

رابعاً: منتجات مصرفية متطورة وغير تقليدية حيث توسع البنك في العامين الأخيرين في الخدمات المصرفية

بنك الكويت الوطني من (A-) إلى (A)

رفعت وكالة التصنيف العالمية الشهيرة «كابيتال انتليجنس» تصنيف الإئتمان الخارجي الخاص ببنك الكويت الوطني من (A-) إلى (A)، وبذلك بات البنك يتمتع بأعلى تصنيف في الكويت من هذه الناحية بحسب الوكالة، ومعروف ان تصنيف الإئتمان الخارجي الذي تصدره «كابيتال انتليجنس» يقوم على تقييم احتمال سداد الالتزامات في مواعيدها، كما يأخذ في الاعتبار جميع عوامل المخاطر السيادية.



إجتماع المديرين العامين برئاسة ابراهيم دبدوب

Done | Internet

بنك الكويت الوطني National Bank of Kuwait

الأول في الأرباح بين بنوك الشرق الأوسط

احتل بنك الكويت الوطني مكانة مميزة بين أفضل 7 بنوك في الشرق الأوسط، وفق التصنيف الأخير لأكثر 5 وكالات مختصة هي: «موديز» و«فيتش ايبكا» و«كابيتال انتليجنس» و«تومسون بانك وتش» و«ستاندرد اند بورز». فقد حاز البنك على أعلى التصنيفات المصرفية التي تناولت أوجه التعامل المصرفي طويل وقصير الأمد، وكذلك الاستقرار والقوة والفعالية المصرفية. وتصدر «الكويت الوطني» القائمة في مجال الأرباح والالتزامات المصرفية حيث بلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين 24،5 في المئة.

يشار إلى أن البنك حصل على تقييم (A-) من وكالة «ستاندرد اند بورز» متقدماً بذلك أيضاً على أكبر بنوك الشرق الأوسط.

وقد اعتمدت وكالات التصنيف في تقييمها على جودة الأصول والسياسات الادارية والإئتمانية وأسلوب القروض والأداء المصرفي والأمان.

الاستثمارية وادارة الأصول (أكثر من 5 مليارات دولار يديرها البنك)، ما أسهم في زيادة أرباحه، هذا بالإضافة إلى توسعه في تقديم خدمات ومنتجات غير مالية أو مصرفية، كالمنتجات التأمينية وخدمات التجارة الإلكترونية التي بدأ بها بنك الكويت الوطني العام الماضي والتي يخطط للتوسع فيها لأن بنوك المستقبل كما تقول **خوري** «لن يقتصر عملها على تقديم الخدمات المصرفية والمالية».

خامساً: شبكة فروع عالمية مركّزة في العواصم المالية الرئيسية. «هدف هذه الشبكة العالمية دعم أنشطة وعمليات البنك في الكويت وتمويل التجارة الكويتية الخارجية وادارة أموال عملائه، وخصوصاً الكويتيين منهم، في الخارج»، كما يقول مدير عام الفروع الخارجية في البنك **د. روبير عيد**. أما مدير إدارة الفروع المحلية **علي شلبي** فيؤكد ان «خطة البنك تقضي بالتوسع الكترونياً عبر استخدام التكنولوجيا المتطورة وتطبيقاتها المصرفية، بدل التوسع الفيزيائي عبر الفروع سواء في الداخل أو الخارج»، طبعاً مع بعض الاستثناءات وبحسب ظروف كل بلد، إذ ان بنك الكويت الوطني تقدم من الجهات المعنية في دولة الإمارات للحصول على ترخيص عمل فيها.

سيتيبنك العرب

يعود ارتفاع الكفاءة والإنتاجية في بنك الكويت الوطني إلى خطته الاستثمارية الواسعة النطاق في التكنولوجيا المصرفية المتقدمة التي ينفق عليها 20 إلى 25 مليون دولار سنوياً. ويأتي هذا الاستثمار في التكنولوجيا ضمن إطار ستراتيجية البنك التوسعية في مصرفية التجزئة التي تعتبر قناة الربحية الأهم للبنوك في الكويت في ظل



محدودية المنافذ الاستثمارية في اقتصادها، وفي إطار خلق شبكة قنوات حديثة لتوصيل الخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة للعملاء – Delivery Channels، ما جعل «الكويت الوطني» سبّاقاً ورائداً في توفير الخدمات عبر الصراف الآلي (ATMs) وفي المصرفية الإلكترونية (e-banking) ومصرفية الهاتف (Telebanking) والإنترنت (Internet Banking) حيث يعتبر المصرف الوحيد الذي أدخل الخدمات المصرفية على الإنترنت في العالم العربي. وبذلك انخفضت نسبة العمليات عبر الفروع إلى 16 في المئة من مجموع العمليات (20 في المئة معدلها الوسطي في الولايات المتحدة)، بعد أن نجح البنك في تحويل الفرع من مركز لإجراء العمليات المصرفية (كما هو الحال في المصرفية التقليدية) إلى نقطة عرض وبيع المنتجات المصرفية ومركز لتوفير الخدمات الاستشارية المالية للعملاء، من ضمن سعي لخلق ثقافة مصرفية عصرية لدى الموظفين والجمهور على حدٍّ سواء لحثّهم على استخدام التكنولوجيا نظراً للإمكانات والتسهيلات الكبيرة التي توفرها.

«مصرفية التجزئة تتطلّب استثمارات كبيرة في التكنولوجيا لزيادة فعالية البنك في توصيل الخدمة للعملاء، وستراتيجيتنا تقوم على التوسّع في مصرفية الإنترنت على حساب التوسع الفيزيائي عبر الفروع التي لن نزيد عددها خلال الأعوام الخمسة المقبلة. فالتحولات المصرفية العالمية جذرية ومتسارعة، لا بل مخيفة»، يقول **دبدوب** مشيراً إلى تدنّي نسب تعامل الجمهور مع البنوك في العالم العربي رغم وفرة عددها، إذ أن 30 في المئة من الجمهور في الكويت لا يتعاملون مع البنوك، و40 في المئة في لبنان، و60 في المئة في مصر. ونحن نسعى لنقل تجربتنا الرائدة في خدمات التجزئة إلى العالم العربي لنصبح البنك العربي الإقليمي وسيتيبنك العرب».

يشار إلى أن بنك الكويت الوطني يتواجد في لبنان عبر 9 فروع، وستراتيجيته «اللبنانية» لا تقضي فقط بخدمة المصالح الكويتية والعملاء الكويتيين في البلد، بل بالتوسّع أيضاً في مصرفية التجزئة في ظل بروز الطبقة الوسطى فيه مجدداً. وهذا التوسع لن يتمّ عبر زيادة عدد الفروع، بل «مع مزيد من التطور التكنولوجي والاختراق عبر الإنترنت نستطيع أن نصل إلى أوسع قاعدة من العملاء» كما يقول **إبراهيم دبدوب** الذي يشير إلى عزم بنك الكويت الوطني دخول السوق المصرفية المصرية.

الخدمات المصرفية للأفراد

المركز المالي القوي لبنك الكويت الوطني الذي يسيطر على 40 في المئة من السوق، مكّنه ليس فقط من تحقيق نمو مطّرد في أرباحه، بل في توسيع نشاطاته في مختلف الأنشطة المصرفية خصوصاً مصرفية التجزئة التي تعتبر العمود الفقري

جائزة «يوروموني» لبنك الكويت الوطني

فاز بنك الكويت الوطني بجائزة مجلة «يوروموني» الشهيرة كـ«أفضل بنك محلي في الشرق الأوسط»، وحافظ على مرتبة «أفضل بنك في الكويت» على الإطلاق للسنة السادسة على التوالي.

بنك الكويت الوطني
National Bank of Kuwait

لستراتيجيته، مستفيداً من بنيته المالية والإدارية والبشرية والتكنولوجية.

على صعيد الخدمات المصرفية للأفراد، ركّز البنك على أولوية خدمة عملائه وتلبية احتياجاتهم التي تطورت بفعل تطور الحياة الاقتصادية الكويتية، الأمر الذي تطلّب خدمة مصرفية متميزة ومرنة تمكّن البنك من ابتكار أحدث الأساليب والتطبيقات التقنية لتوفيرها، ما عزز مركزه القيادي في السوق الكويتية إلى جانب تفرّده بتقديم مروحة شاملة من الخدمات تضمّنت عدداً من صناديق الاستثمار الدولية طرحها البنك خلال العام 1999 علاوةً على حسابات وخدمات تأمينية جديدة.

«استطعنا خلال الأعوام الأخيرة الارتقاء بمستوى الخدمة المصرفية لنضاهي المؤسسات العالمية المالية وغير المالية على السواء، خصوصاً بعد أن قمنا بتطوير وتطبيق برنامج خاص بجودة الخدمة منذ ثلاث سنوات مستفيدين من بنك المعلومات الذي رصدنا من خلاله احتياجات عملائنا وتطورها ومدى استجابتهم لخدماتنا الجديدة» يقول **عصام الصقر**، نائب رئيس المدراء العامين في البنك، مشيراً إلى أن المعلومات الخاصة بكل عميل، لا بل سيرته المصرفية الكاملة، أصبحت موجودة على الكمبيوتر في مختلف الفروع بحيث يتمكن موظفونا من تقييم احتياجات كل عميل واقتراح الخدمات الجديدة عليه بسرعة وفعالية، وذلك في إطار إعادة هندسة نشاط الفروع وتحويلها من مركز للعمليات إلى مركز لعرض وبيع الخدمات المصرفية المبتكرة جنباً إلى جنب مع الخدمة المالية

عصام الصقر



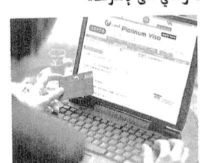


الاستشارية».

إطلالة جديدة للبنك في مختلف فروعه؟

«نعم، يجيب **الصقر**، فقد بادرنا إلى إعادة تصميم فروعنا لتوفير بيئة مصرفية مثالية ولطيفة لعملائنا، حيث يتمكّن مسؤولو علاقات العملاء عرض الخدمات الجديدة عليهم في جو من الخصوصية الكاملة، ومناقشة مزاياها معهم، بعد تحديد احتياجاتهم ومتطلباتهم بالاستعانة بالوسائل التقنية، وما توفره قاعدة البيانات والمعلومات لدى البنك – Data Warehouse - من قدرة على فهم أعمق لاحتياجات العميل وميوله وطبيعة أعماله».

«الوطني على الإنترنت»



تيسير الخدمات المصرفية عبر تكثيف استعمال التكنولوجيا. هذا هو الشعار الذي عمل به بنك الكويت الوطني عند طرحه خدمة «الوطني أون لاين» (Watani On-Line)، أي توفير خدماته عبر الإنترنت، «حيث أصبح بإمكان العملاء القيام بمعاملاتهم المصرفية من أماكن عملهم او سكنهم أو أي مكان آخر عبر شبكة الإنترنت. وقد واصل البنك تعزيز وتطوير هذه الخدمة خلال العام 1999 لكي يستطيع العميل الاشتراك والمباشرة في استخدام هذه الخدمة فوراً، ما ساهم في مضاعفة عدد المشتركين» كما يؤكّد مدير عام مجموعة العمليات وتقنية المعلومات **سايمون كليمنتس**، مشيراً إلى قيام «الكويت الوطني» بتحديث موقعه على شبكة الإنترنت الذي يستعرض آخر ما طوّره البنك من خدمات ويضعها في متناول الجمهور مباشرةً.

أول بطاقة تسوق عبر الإنترنت

من بين هذه الخدمات المستحدثة «بطاقة الوطني للتسوّق عبر الإنترنت» (Internet Shopping Card)، وهي بطاقة ائتمان طرحها البنك في 2 تشرين الثاني/نوفمبر 1999 بالتعاون مع شركة فيزا العالمية التي منحته جائزة تقديرية لكونه أول بنك في العالم يقوم بطرح بطاقة ائتمان خاصة بالتسوّق عبر الإنترنت.

«هذه الخدمة تهدف أساساً إلى تشجيع العملاء على التسوّق والشراء عبر الإنترنت» يقول مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية **عادل الماجد**.

لكن ألا يوجد تخوّف من حصول عمليات قرصنة؟ وما هي التدابير التي اتخذها البنك لحماية عملائه إزاء أية محاولات غش أو احتيال محتملة؟ «يمكن للعملاء استخدام هذه البطاقة للتسوّق عبر الإنترنت من دون أي تخوّف من عمليات الغش أو الاحتيال أو سوء الاستخدام، الممكن حدوثها لبطاقات الائتمان العادية»، يجيب **الماجد**، «فالبنك يضمن جميع

عادل الماجد



بطاقة «الوطني» للتسوق عبر الانترنت

من بين 21 الف بنك في العالم يصدرون بطاقة «فيزا»، انفرد بنك الكويت الوطني بتقديم «بطاقة التسوق عبر الانترنت» بالتعاون مع Visa International.

بطاقة الإئتمان هذه هي الأولى من نوعها، وتسمح لحاملها إنجاز معاملاته التجارية الإلكترونية على الانترنت بشكلٍ آمن من دون التخوف من عمليات القرصنة، كما تخوله الحصول على خصومات قيمة عند قيامه بالتسوق في «سوق الوطني» الموجود في موقع البنك على شبكة الانترنت، والذي يضمّ كبرى المخازن والمتاجر العالمية.

Done Internet

National Bank of Kuwait بنك الكويت الوطني

المعاملات التي تتمّ من خلال هذه البطاقة، والتي يتمّ إصدارها بفئات محددة هي 100 و200 دينار كويتي. كما لا يمكن للعملاء استخدام هذه البطاقة في عمليات السحب النقدي التقليدية، أو مع أجهزة السحب الآلي أو في نقاط البيع داخل المحلات والمتاجر، لأنها مخصصة فقط للتسوّق عبر الإنترنت».

ويشير **الماجد** إلى أن هذه البطاقة المتميزة تمنح العملاء إمكانية الفصل والتمييز بين مشترياتهم التي تتمّ عن طريق الإنترنت وبين العمليات الأخرى التي تتمّ باستخدام بطاقات الائتمان العادية.

ومن المميزات الأخرى للبطاقة أنها تؤهّل العملاء الحصول على نسبة خصم تصل إلى 5 في المئة عند استخدامها للتسوّق من موقع «سوق الوطني» (Watani Souk) المتاح على موقع البنك على شبكة الإنترنت، والذي يوجد عليه العديد من المحلات والمتاجر العالمية الشهيرة. إلى ذلك، يتمتع حاملو هذه البطاقة بفرصة دخول السحب على جوائز «الكويت الوطني»، وهذا السحب يجري كل 3 أشهر ويصل مجموع جوائزه إلى نحو مليون دولار سنوياً. كما



الوطني للسفر المأمون

بالتعاون مع شركة التأمين العالمية «أليكو»، طرح بنك الكويت الوطني «برنامج الوطني للسفر المضمون»، وهو بوليصة تأمين صُممّت خصيصاً لتلبية احتياجات عملاء البنك المختلفة أثناء سفرهم.

يتضمن «برنامج الوطني للسفر المضمون» منافع عديدة من بينها: تغطية النفقات الطبية الناتجة عن حادث أو مرض لغاية 30 ألف دينار، المسؤولية الشخصية لغاية 170 ألف دينار، الوفاة وفقدان الأعضاء لغاية 50 ألف دينار، فقدان الأمتعة لغاية 700 دينار، تأخر وصول الأمتعة لغاية 150 ديناراً، تأخير الرحلة لغاية 150 ديناراً.

المؤشرات المالية لبنك الكويت الوطني (مليون دينار كويتي)

المؤشرات	1998	ديسمبر 1999
الموجودات	3،835	3،797
خارج الميزانية	1،147	1،074
القروض والتسليفات للعملاء	1،345	1،291
ودائع العملاء	2،360	2،287
حقوق المساهمين	448	474
الأرباح الصافية	79	93
نسبة السيولة (%) (1)	36	40
معدل كفاية رأس المال (%)	17	18

(1) نسبة السيولة تعادل مجموع النقد وودائع بإشعارات قصيرة الأجل وأذونات وسندات خزانة حكومية واستثمارات في أوراق مالية على مجموع الموجودات.

ــ سعر صرف الدينار الكويتي 3.25 دولار

تخوّلهم الحصول على كوبونات شراء من المؤسسات التجارية المشاركة في برنامج الجوائز هذا.

من ناحيته، يؤكّد **لويس سكوتو**، نائب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية، أنه يمكن لعملاء بنك الكويت الوطني حالياً طلب الحصول على «بطاقة الوطني للتسوّق عبر الإنترنت» مباشرة من خلال «الوطني أون لاين» عبر الإنترنت، إضافةً إلى إمكانية حصولهم عبر هذا الموقع على كشوفات شهرية لتعاملاتهم، ومراجعة ومتابعة كافة عمليات الشراء التي يقومون بها، وكذلك وقف استخدام البطاقة في حال فقدها أو سرقتها. ويضيف **سكوتو**: «هذه الخدمة الجديدة، التي يتمّ طرحها لأول مرة في العالم، تأتي في إطار ستراتيجية البنك القاضية بتقديم أحدث الخدمات المصرفية لعملائه والانطلاق بهم في عالم التجارة الإلكترونية»، مشيراً إلى أن المواطن الكويتي عالمي في ميوله التجارية والاستهلاكية. لذا يخطط بنك الكويت الوطني لطرح المزيد من خدمات التجارة الإلكترونية المتطورة خلال الأشهر المقبلة.

خدمة «التجارة المتنقلة»

وفي إطار جهوده لتقديم المزيد من الخدمات المصرفية المتطورة، حيث سبق له أن قدم خدمة الوطني الهاتفية (801 801)، بدأ «الكويت الوطني» مؤخراً تقديم خدمة «التجارة المتنقلة» (M-Commerce) لمجموعة مختارة من عملائه (600 عميل) عبر استخدام الهاتف النقال، بالتعاون مع «شركة الاتصالات المتنقلة» الكويتية.

تمكّن خدمة «التجارة المتنقلة» العملاء من استلام رسائل موجزة على هواتفهم النقالة مثل رسائل التهنئة بالأعياد من خلال خدمة «شركة الاتصالات المتنقلة» للرسائل القصيرة (Short Messaging Service)، وذلك كخطوة أولى تهدف إلى تقييم مدى نجاح التجربة.

وأخيراً بدأ البنك بإرسال المعلومات الخاصة بالخدمات المصرفية التي تهم العملاء مثل معلومات إيداع الرواتب وتواريخ استحقاق الودائع ومواعيد دخول قروض العملاء إلى الحسابات وغيرها من المعلومات، على هواتفهم النقالة. ويقول **الماجد** أن هذه الخدمة المتطورة هي الأولى من نوعها في الكويت ومنطقة الشرق الأوسط، وأن المرحلة الثانية من خدمة «التجارة المتنقلة» سوف تتيح لعملاء البنك تلقي مجموعة متنوعة من الرسائل المصرفية والاختيار من بينها: «يحدّد كل عميل على حدة نوعية الرسائل التي يرغب في تلقيها عبر هاتفه النقال وبالشكل الذي يناسبه. والهدف الحقيقي والأبعد للبنك، في طرحه هذه الخدمة المميزة، هو تمكين العملاء من أداء معاملاتهم المصرفية بالكامل باستخدام الهاتف النقال، كالحصول على معلومات عن أرصدتهم أو التحويل من حساب إلى آخر، أو التحويل لطرف ثالث، إضافةً إلى العديد من التعاملات المصرفية المعتادة كسداد الفواتير وغيره».

أما المرحلة الثالثة من هذه الخدمة، فتسمح للعملاء بتحويل المبالغ النقدية إلى بطاقات السحب الآلي الخاصة بهم على شريحة «Chip» ليتمكّنوا من استخدامها في المتاجر والمحلات، هذا بالإضافة إلى تمكينهم



Done Internet

من القيام بعمليات شراء من خلال الهاتف النقال ذاته، ومتابعة واسترداد نقاط برنامج جوائز الوطني المذكور أعلاه.

الخدمات المصرفية للشركات

رغم التباطؤ الشديد في الاقتصاد الكويتي نتيجة انهيار أسعار النفط إلى ما دون عتبة 10 دولارات للبرميل خلال العام 1999، ورغم الاهتزازات المقلقة جداً التي عاشتها سوق الكويت للأوراق المالية والتي أثرت سلباً على أنشطة الشركات المحلية، حافظت مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في البنك على أدائها القوي والمميز خلال العام الماضي. ويعود ذلك إلى قاعدة عملاء صلبة وعريقة في تعاملها مع بنك الكويت الوطني، تشمل العدد الأكبر من كبرى الشركات الكويتية، إضافة إلى سياسة «التنوع المدروس» التي ينتهجها البنك في محفظته الإئتمانية، وتوزيع هذه المحفظة على مختلف القطاعات الإقتصادية، خصوصاً بعد ان قام بمراجعة أدائها جميعاً من أجل تركيز أنشطته المصرفية في القطاعات المنتجة، وتقليص مخاطره الإئتمانية في القطاعات التي تنطوي على مخاطر عالية، كما تقول **شيخة البحر**، مدير عام المجموعة المصرفية المحلية للشركات والمؤسسات، مؤكدة على ان «البنك يركز على جودة الأصول والإدارة الحكيمة لمخاطر الإئتمان، إضافة إلى متابعته المستمرة لأوضاع السوق الكويتية وتأثيراتها على مستوى أداء عملائنا من المؤسسات والشركات، وذلك في إطار ادارة نشطة للعلاقات معهم تضعنا على خط تماس مباشر مع احتياجاتهم المصرفية».



شيخة البحر

من جهة ثانية، قام بنك الكويت الوطني بادارة وترتيب عدد من القروض المشتركة بالدينار الكويتي والعملات الأجنبية، كان أكبرها قرضاً مشتركاً لشركة «ايكويت» للبتروكيماويات مع مجموعة من البنوك المحلية والأجنبية، إضافة إلى كفالة المخاطر المتعلقة بهذا القرض.

وفي التفاصيل، تقول **البحر** لـ«الاقتصاد والأعمال»: «وقع بنك الكويت الوطني عقداً لتوفير قرض لشركة «ايكويت» للبتروكيماويات التي يعتبر من أهم المساهمين فيها كل من شركة الصناعات البتروكيماوية و«يونيون كاربايد كوربورايشن» (Union Carbide Corporation). وبلغت قيمة القرض 250 مليون دولار.

إلى ذلك، تمكنت مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات من استقطاب نخبة من العملاء الجدد من خلال خدمة «الوطني 2000» التي تتيح لكبار عملاء البنك إجراء معظم عملياتهم المصرفية مباشرة عبر جهاز كمبيوتر خاص من مقار أعمالهم.

أما بالنسبة لتمويل الشركات الدولية العاملة في الكويت، فقد احتفظ البنك بدوره القيادي في تقديم خدماته التمويلية الملائمة لاحتياجاتها، وحصد صفقات تمويل غالبية العقود الحكومية التي رست على الشركات الدولية خلال العام 1999.

أما خدمات التعهد للإكتتابات العامة، فقد اقتصر نشاط البنك فيها على تسويق الإصدارات الدولية بالتعاون مع مصارف ومؤسسات مالية دولية لدى مجموعة مختارة من العملاء الكويتيين، وذلك لندرة الفرص الإستثمارية في السوق الكويتية بعد توقف عمليات الخصخصة فيها.

مليون دولار أخرى لحاملي شهادات توفير «الجوهرة»

اربح أكثر من
مليون
جائزة الجوهرة العظمى
US$1,060,000

يقوم بنك الكويت الوطني بطرح الجائزة الثانية وقيمتها مليون دولار لحاملي شهادات توفير «الجوهرة»، حيث سيتم السحب عليها في 4 تموز/يوليو 2000. ويقول عادل الماجد، مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية في البنك، ان الإقبال الكبير على تلك الشهادات كان وراء تقديم هذه الجائزة، تحقيقاً لرغبات عملاء «الكويت الوطني».

وكان بنك الكويت الوطني قد أعلن عن هذه الجائزة النقدية التي تعتبر الأكبر على مستوى الكويت والشرق الأوسط، إضافة إلى جائزة كبرى ثانية قيمتها 100 ألف دينار جرى السحب عليها في شهر آذار/مارس الماضي، وبهذا يبلغ إجمالي الجوائز التي تقدمها شهادات «الجوهرة» نحو 750 ألف دينار.

ومعروف ان شهادات توفير «الجوهرة» متوفرة من فئة 50 دينار وفي جميع فروع «الكويت الوطني»، ويمكن لعملاء بنك الكويت الوطني، وللعملاء خارج البنك، شراؤها بأسمائهم أو اسم أي من أفراد الأسرة أو الأصدقاء، كما ان المبالغ النقدية المستثمرة في هذه الشهادات تتمتع بضمان شامل ويمكن استرداد قيمتها النقدية في أي وقت يريده العميل.

150 مليون دينار تمويل «الكويت الوطني» لتكرير المياه

في مجال تمويل المشاريع، دخل بنك الكويت الوطني في مناقصة للحصول على عقد تمويل مشروع طرحته الحكومة الكويتية لإنشاء محطة لتكرير المياه المبتذلة. تبلغ قيمة المشروع 150 مليون دينار (محطة التكرير وشبكة التوزيع) وهو بنظام B.O.T لفترة 30 سنة، وتتنافس عليه شركات عالمية أبرزها شركة «Lyonnais des Eaux» الفرنسية و«Vivendi» و«باكتل». وتتوقع مصادر في بنك الكويت الوطني أن يفوز البنك بهذا المشروع نظراً لقاعدته المالية الصلبة. ويشار إلى أن «الكويت الوطني» تحالف مع «Lyonnais des Eaux».



بنك الكويت الوطني
National Bank of Kuwait

تميّز في إدارة المحافظ الإستثمارية

استمر بنك الكويت الوطني للسنة السادسة على التوالي بتحقيق نتائج متميزة وعوائد عالية في ادارة المحافظ الاستثمارية العالمية الخاصة بعملائه.

فقد بلغ معدل العائد على محافظ الأسهم لديه 32،8 في المئة خلال العام 1999، متجاوزاً بذلك معيار التميز في الأداء الخاص بمحافظ الاستثمار العالمية وفق الأسس المصرفية والاستثمارية المتعارف عليها دولياً، كما يقول مدير عام الخدمات الاستثمارية والخزانة وادارة الأصول في البنك **جورج نصره** لـ «الإقتصاد والأعمال»، مؤكداً أن حجم الأصول التي يديرها البنك يبلغ نحو 5 مليارات دولار. ويأتي ذلك ثمرة لتوجه بنك الكويت الوطني الستراتيجي منذ الثمانينات لتوسيع نطاق عملياته المصرفية الدولية في الأسواق الأوروبية والأميركية والآسيوية من خلال شبكة فروعه العالمية الواسعة في كل من نيويورك ولندن وباريس وجنيف وسنغافورة وتايلاند وفيتنام والبحرين ولبنان.



جورج نصره

ويوفر «الكويت الوطني» خدمات ادارة الأصول عبر ثلاث قنوات متخصصة ومرنة في آلياتها استجابة لاحتياجات العملاء المختلفة. وهذه القنوات هي:

1 – بنك الكويت الوطني (سويسرا) في جنيف الذي حصل العام 1999 على ترخيص مصرفي كامل من قبل هيئة الرقابة المصرفية الفدرالية السويسرية، تحول بموجبه من شركة مالية، كانت تُدعى «شركة بنك الكويت الوطني المالية» (مملوكة بالكامل للبنك)، إلى بنك متكامل الخدمات يتمتع بكيان مستقل ويخضع للنظم والقوانين السويسرية، كما يتمتع بكافة الامتيازات المصرفية السويسرية من بينها السرية التامة والأمان. ويقدم البنك الوطني (سويسرا) «إس. إيه» مروحة خدمات عالية الجودة في مجال ادارة المحافظ، تشمل الخدمات الاستشارية وخدمات الأمانة للأفراد والعائلات من أصحاب الملاءة المالية العالية، والخدمات الإستثمارية المتخصصة والمفصلة وفق احتياجات العملاء وميولهم الاستثمارية واستعدادهم للدخول في أدوات مالية عالية المخاطر، وبالتالي عالية الربحية، كما يقول **نصره**.

2 – شركة بنك الكويت الوطني لادارة الأصول العالمية التي تقدم الخدمات الاستثمارية للأفراد في الكويت، وهي تدير حالياً 7 صناديق استثمارية تحت مظلة صناديق الوطني للإستثمار وصندوق الكوثر الاسلامي الذي تأسس في شهر نيسان/ابريل 1998 والذي بلغ معدل العائد السنوي فيه العام الماضي 27،31 في المئة، و43،99 في المئة منذ تأسيسه.

وهذه الصناديق تتيح لعملاء البنك الاختيار في تكوين محافظ دولية تشتمل على معظم فئات الأصول بما فيها صناديق الإستثمار المفتوحة، والمغلقة لآجال محددة، والصناديق ذات رأس المال المضمون والمأمون، إضافة إلى تلك التي تستثمر أموالها وفقاً للشريعة الاسلامية.

3 – شركة بنك الكويت الوطني لادارة الاستثمارات المحدودة في لندن التي تقوم بادارة المحافظ الإستثمارية للمؤسسات (للمستثمرين المؤسساتيين).

يشار إلى ان شركة «مورغان ستانلي» اشترت 40 في المئة من رأس مال هذه الشركة بعد ان كانت هذه الحصة (أي 40 في المئة) مملوكة من شركة «ميركوري لادارة الأصول».

هل باستطاعة العملاء التعامل الكترونياً مع البنك في مجال خدمات المحافظ الإستثمارية التي يوفرها؟ «بالطبع، يجيب **جورج نصره** من خلال موقعنا على شبكة الانترنت. بامكان كل عميل، وفي أي وقت ومن أي مكان، الكشف على محافظ استثماراته في صناديق الوطني لمراجعة الأرصدة المتوفرة، والاطلاع على آخر العمليات المدونة، وعلى أداء كل الصناديق التي يديرها البنك». ■

عوائد عالية لصناديق الاستثمار

اسم الصندوق	تاريخ التأسيس	الأداء في 1999	الأداء منذ التأسيس
صندوق الكوثر الإسلامي	6 ابريل 1998	%27،31	43،99
صندوق الوطني للأسهم الدولية	30 ديسمبر 1997	%25،27	%49،32

المحافظ الإستثمارية في بنك الكويت الوطني (سويسرا)

اسم المحفظة	معدل العائد السنوي لعام 1999	معدل العائد السنوي خلال السنوات الخمس الماضية
محافظ الأسهم الدولية	32،80	26،07
محافظ الأسهم الأميركية	27،80	44،04
محافظ أسهم شركات الإنترنت	76،78	–
محافظ الأسهم والسندات الدولية	12،38	15،45

دور اجتماعي فعّال

«بنك الكويت الوطني مؤسسة في خدمة المجتمع أيضاً». هذا ما يقوله وليد الياقوت، مدير عام مجموعة الشؤون الادارية والبشرية في تأكيده على الدور لا بل «الرسالة الاجتماعية التي تعتبر من القيم الأساسية لمسيرة بنك الكويت الوطني».

ويدعم البنك الأنشطة الخيرية والثقافية والاجتماعية والرياضية، «ففي العام 1999، يقول الياقوت، تبرع البنك كعادته كل عام بريع حملته السنوية السابعة خلال شهر رمضان المبارك إلى الهيئة الخيرية الاسلامية العالمية لمساعدة الأسر المتعففة، كما قاد حملة محلية لمساعدة لاجئي كوسوفو، واستأجر طائرة على نفقته الخاصة لنقل المواد الغذائية والمعونات التي تبرع بها المواطنون والمقيمون في الكويت إلى معسكرات اللاجئين».

أما في المجال الصحي، فقد استكمل البنك مستشفى الأطفال التخصصي الذي بناه على نفقته والذي يفتتح رسمياً في المستقبل القريب. وفي دعمه وتشجيعه للأنشطة الرياضية، نظم البنك السباق السنوي السادس للمشي تحت شعار «نحو صحة أفضل»، واستقطبت هذه الجمهرة الرياضية ما يزيد عن 3300 مشارك.



رأي

هل ينتقل «الاقتصاد الجديد» إلى البورصات العربية؟

يكثر الحديث عن الانفصال التام بين ما يسمى بـ «الاقتصاد الجديد» و«الاقتصاد التقليدي»، في ضوء الارتفاع الهائل لأسعار أسهم شركات الانترنت والاتصالات في العامين الأخيرين في مختلف الدول الصناعية الكبرى. وكان الحدث الأخير ارتفاع أسهم شركة «فرانس تيليكوم» بأكثر من 25 في المئة في يوم واحد بمجرد إعلانها عن إطلاق خدماتها على الإنترنت قريباً. كذلك أخذ هذا الاتجاه يؤثر على القرارات الستراتيجية لدى بعض الشركات «التقليدية»، مثل قرار شركة التدقيق والاستشارات العالمية «آرثر أندرسون» توزيع حصة أكبر من أرباحها على الموظفين للحد من استقالاتهم للانضمام إلى شركات الانترنت، وإعلان مصرف الاستثمار الأميركي «ج.ب. مورغان» عن أنشاء وحدة خاصة لتمويل الشركات التي تتعامل عبر الانترنت بميزانية سنوية بلغت مليار دولار.

أما أسواق الأسهم في البلاد العربية فلم تشهد أي اتجاه مماثل بعد. ولا يعزى السبب إلى قلة الشركات التي تعتمد على تكنولوجيا الاتصالات والانترنت، بقدر ما يعود إلى طبيعة الملكية في هذه الشركات. ففي الدول المتقدمة لا تلبث شركات «الاقتصاد الجديد» أن تنطلق حتى تطرح أسهمها على الجمهور. أما في الدول الناشئة ومنها الدول العربية، فإن أسهم الشركات المماثلة تبقى خارج أسواق الأسهم ومحصورة في أيدي عدد محدود من المستثمرين الكبار من مؤسسات وأفراد، كما في تركيا مثلاً حيث تستأثر المصارف بملكية أسهم كافة موردي خدمات الانترنت.

ويشكل الانتشار المحدود للانترنت في العالم العربي عائقاً رئيسياً أمام انتقال موجة أسهم شركات «الاقتصاد الجديد» إلى الأسواق، حيث لا يتجاوز عدد مستخدمي الانترنت في البلدان العربية المليون شخص حالياً، أي 0,4 في المئة من إجمالي عدد السكان البالغ نحو 265 مليون نسمة، مقابل 50 في المئة في الولايات المتحدة مثلاً حيث يصل عدد السكان إلى 270 مليون نسمة. أما الاستخدام التجاري للانترنت فهو شبه معدوم في المنطقة العربية، بينما يقدر بمليارات الدولارات في البلدان المتقدمة حيث أصبح اقتصاد الانترنت «الفرضي» واقعاً ملموساً. لكن العامل الرئيسي الذي يحول دون نمو الاقتصاد «الفرضي/الجديد» في المنطقة العربية يبقى ضعف الاقتصاديات العربية الفعلية الذي لا يغيّره أي واقع «فرضي».

مؤسسة عالمية للخدمات المالية من «رويترز» و«إيكوانت»

أعلنت مجموعة «رويترز» الإعلامية البريطانية إنشاء مؤسسة مشتركة مع شركة «إيكوانت» المتخصصة في خدمات الإتصالات للشركات العالمية، بهدف إنشاء أكبر شبكة عالمية للخدمات المالية عبر الإنترنت. وستتملك «رويترز» 51 في المئة من الشركة الجديدة عبر تقديم تجهيزات تقنية بقيمة 130 مليون دولار، بالإضافة إلى المساهمة بـ 400 موظّف من «رويترز» للشركة الجديدة، أما «ايكوانت» فتساهم بنحو 230 مليون دولار و100 موظّف من كوادرها البشرية مقابل حصتها البالغة 49 في المئة. وتستهدف الشركة الجديدة سوقاً محتملة بحجم 13 مليار دولار.

مصرف لبنان واختيار رؤساء مجلس الإدارة

أعدّ مصرف لبنان مشروع قانون من شأنه أن يعزّز رقابته على القطاع المصرفي لا سيما لجهة اختيار القيادات الموكّل إليها إدارة المصارف.

وتدرس جمعية مصارف لبنان مشروعاً يجيز لمصرف لبنان حق المشاركة وإبداء الرأي في اختيار رئيس مجلس إدارة البنك، وذلك عن طريق رفع توصية في هذا الشأن إلى الجمعية العمومية.

ويأتي هذا التوجه كتدبير احترازي من شأنه التخفيف من احتمالات دخول أشخاص غير مؤهلين إلى القطاع المصرفي.

المحتويات



العضو المنتدب في البنك السعودي البريطاني

ديفيد هودجكينسون

أرباح 5 أضعاف في 10 أعوام

هودجكينسون: البنوك السعودية لا تحتاج إلى إندماج

ينتمي ديفيد هودجكينسون، العضو المنتدب الجديد في البنك السعودي البريطاني، إلى جيل المصرفيين البريطانيين الذين أمضوا حياتهم العملية في مؤسسات مجموعة HSBC المصرفية، خصوصاً في الشرق الأقصى حيث تنشط المجموعة بشكل كبير.

إنه يعود إلى البنك السعودي البريطاني عضواً منتدباً بعد أن أمضى في البنك ثلاثة أعوام (1988 إلى 1991) مديراً للبنك في المنطقة الوسطى، وهي عودة إلى مصرف مختلف تماماً عما عرفه سابقاً، خصوصاً لناحية توسعه وربحيته وحضوره في الأوساط المحلية، والى سوق مصرفية متنامية وذات ربحية عالية نسبياً، لكنها لا تخلو من مخاطر عالية، خصوصاً في عمليات الإقراض.

«الاقتصاد والأعمال» التقت هودجكينسون، وحاورته في الشؤون المصرفية العامة، والخاصة بالبنك السعودي البريطاني، وهنا الحوار:

■ كيف تقيمون تطور الأعمال في البنك السعودي البريطاني خلال الأعوام الأخيرة، خصوصاً أنكم شغلتم سابقاً منصب مدير المنطقة الوسطى في البنك وعاصرتم مراحل تطوره قبل انتقالكم إلى منصب العضو المنتدب؟

□ فعلاً كنت شغلت هذا المنصب بين الأعوام 1988 و1991 قبل انتقالي إلى بنك هونغ كونغ – الفيليبين كرئيس تنفيذي، وها أنا أعود إلى المملكة بعد نحو عقد من الزمن لأفاجأ بمدى التطور الاقتصادي الذي طرأ خلال تلك الفترة، فالذي تلاحظه، بعد غياب نحو عشرة أعوام، أن في المملكة تطوراً إقتصادياً منتظماً، والسوق السعودية بلا شك سوق تنافسية خصوصاً في قطاع الأعمال المصرفية.

البنك السعودي البريطاني واكب هذه التطورات ودخل المنافسة المصرفية مدعوماً بتواجد عالمي عبر مجموعة HSBC المصرفية، وهذا يعطينا ميزة العالمية في تنسيق الخدمات والمنتجات المالية المختلفة ويجعلنا من أقدر البنوك السعودية على التحلي بصفة الشمولية المصرفية (Universal Banking). أرباحنا الصافية اليوم هي خمسة أضعاف ما كانت عليه منذ عشرة أعوام، وموجوداتنا حالياً ثلاثة أضعاف حجمها في العام 1989. لدينا إحدى أعلى نسب العائد إلى حقوق المساهمين في السوق السعودية حالياً (20,6 في المئة)، وتملك قاعدة رأسمالية نمت بمعدل 36 في

المئة سنوياً خلال عقد التسعينات، لتصل حالياً إلى 3,3 مليارات ريال.

البنك، إذاً، في وضع مالي ممتاز وتواجده المحلي راسخ في مختلف الشرائح الرئيسية من العملاء، أفراداً وشركات. ننوي في المرحلة المقبلة، تركيز اهتمامنا على شرائح منتقاة من العملاء، وتنويع مصادر دخلنا، من الرسوم بشكل خاص، والدخول في نشاطات جديدة غير مسبوقة خصوصاً في نشاط الأفراد وكبرى الشركات المحلية.

■ **يلاحظ تركيز مجموعة HSBC المصرفية على خدمات الأفراد بشكل أساسي في الأعوام الأخيرة، وإعادة إطلاقها تحت مسمى «الخدمات الشخصية». كيف تنعكس هذه الستراتيجية على البنك السعودي البريطاني؟**

□ يشارك البنك السعودي البريطاني في تنفيذ الستراتيجيات الرئيسية للمجموعة، كونه أحد البنوك المنضوية تحت مظلة المجموعة بصفة شريك (Associate)، ومن هذا المنطلق، فإن تحوّل HSBC نحو الخدمات الشخصية ساهم في إحداث تغييرات كبيرة في البنك، فالبنك السعودي البريطاني، كما HSBC، كان حتى الأمس القريب، يزاول تقليدياً نشاط الشركات بشكل رئيسي، إلا أن الستراتيجية الجديدة ساهمت في إحداث توازن في التركيز.

سياستنا في خدمات الأفراد واضحة المعالم وتتلخص في متابعة العميل عبر مختلف مراحل الحياة وبناء العلاقة المتميزة، فالعميل سيكون بحاجة إلى متطلبات تمويلية بشكل خاص عبر كل هذه المراحل، ونحن نوّفر منتجات جيدة تناسب مختلف الشرائح، وذلك عبر الحسابات المتعددة المدروسة. لدينا حساب «المتميزة» مثلاً الموجه لطبقة صاعدة من النساء المهنيات، ويقابل ذلك حساب الرّواد لشريحة واسعة من كبار الموظفين. حساب الطلاب ربما يكون الأكثر شعبية حيث يوفر للطالب أو الطالبة متطلبات تمويلية شخصية تساهم بقوة في دعم عملية الولاء المتبادل في أوساط شريحة مهمة من العملاء.

ويتمتع عملاء شريحتي الإمتياز والخدمات الخاصة بخدمات تمويلية واستثمارية عالية المستوى، ويرتبط

تركيزنا متوازن بين خدمات الأفراد والشركات

نحن بنك شريك وليس تابعاً لـ HSBC

بهاتين الشريحتين عملاء البنك ذوي التعامل الكثيف بالأسهم المحلية، ويعتبر البنك الأكثر نشاطاً في هذا المجال لجهة حجم التعامل، بين البنوك السعودية. ومؤخراً فاز البنك بجائزة أفضل مدير صناديق أسهم محلية لمدة سنة وثلاثة أعوام، وهذا يؤكد قدرتنا على التوسع في هذا المجال الرحب على رغم دخولنا المتأخر نسبياً.

الخدمات الشخصية إذاً ستستحوذ على جزء رئيسي من اهتمامنا في المستقبل، وقد تصبح مصدر دخلنا الأساسي في غضون أعوام قليلة.

■ **ذكرتم أنكم تنوون الدخول في أنشطة غير مسبوقة في السوق السعودية. ما هي طبيعة هذه الأنشطة؟**

□ لدينا العديد من الخطط، وبعضها سيدخل حيز التنفيذ قريباً، علينا أن نتذكر دائماً أن سر النجاح في العمل المصرفي هو تفصيل الخدمة على مقاس العميل بالضبط، ونحن لن ندخل في خدمات جديدة قبل استيفاء هذا الشرط وقبل إجراء الدراسة الوافية لملاءمة المنتجات الجديدة في السوق المحلية. فعلى سبيل المثال، نجري حالياً تعديلات أساسية على منتجات التأمين المتوفرة لدينا عبر تحالفنا مع شركة ALICO الأميركية، وذلك لتوفير منتجات تأمين وإدخار واستثمار مرموقة وذات نكهة عالية. لا نريد التقليد أو الجري في سباق حول ما يتعلق بهذه المنتجات، بل نسعى إلى تقديم خدمة مميزة فعلاً. لدينا خطط أيضاً في مجال قروض الإسكان وتمويل شراء البيوت، وهذا مجال واسع ونتوقع أن تكون سوقاً متنامية في المملكة في الأعوام القليلة المقبلة نظراً إلى التوسع الديموغرافي الحاصل، لكننا لن نطلق هذه الخدمة قبل استيفاء الشروط القانونية الضرورية لحماية حقوق البنك في حال حصول تقاعس في التسديد. وضروري الإلمام بكل الجوانب المحيطة بمنتج ما قبل طرحه، خصوصاً القانونية منها.

وقد استطعنا، بفضل طرحنا لمنتجات مدروسة، خصوصاً في مجال التمويل الشخصي، أن نضاعف حجم محفظة القروض الشخصية لدينا خلال العام الماضي، وهو ما ساهم في توسع محفظة القروض الإجمالية خلال هذه الفترة، ويعطي ذلك انطباعاً حول توجهنا المستقبلي في طرح الخدمات المصرفية.

■ **أين يقف البنك حالياً في نشاط تمويل وخدمة الشركات السعودية؟**

□ نشاط الشركات هو نشاطنا التقليدي كما



البنك السعودي البريطاني
خطط للتوسع في الخدمات المصرفية

ذكرت، وهو ما زال يحافظ على القدر نفسه من تركيزنا كما في السابق. البنك معروف بنشاطه في أوساط الشريحة المتوسطة من الشركات إضافة إلى الشريحة العليا منها، ناهيك عن كون البنك لاعباً رئيسياً في عمليات ترتيب القروض المشتركة الكبيرة. هذه الشريحة الممتازة من العملاء تمكنت من تجاوز مرحلة الصعوبات المالية التي واجهت السوق المحلية خلال العام 1998، وهي حالياً في وضع ممتاز وتتمتع بدعم كبير من البنك. وقام البنك مؤخراً بأكبر عملية تمويل منفردة لإحدى شركات القطاع الخاص وصلت إلى 70 مليون دولار.

البنك حالياً بصدد توسّع نوعي من مجال خدمات الشركات، لمواكبة التطورات في السوق المحلية، خصوصاً أن عمليات التمويل التقليدية لكبرى الشركات أصبحت سلعة عادية، ولا يتميز فيها البنك إلا بمدى قدرته على المشاركة في التمويل. البنك السعودي البريطاني يقود السوق حالياً في طرح خدمات جديدة، كخدمة تمويل الفواتير (Factoring) والتي ينفرد فيها حالياً، وهي تلاقي رواجاً لدى عدد متزايد من الشركات، كما يتطلع إلى زيادة حضوره في مجال خدمات الشركات الإستثمارية (Investment Banking) مثل طرح الشركات الجديدة (IPO's)، وتوسيع قاعدة المساهمين فيها، وإعادة هيكلتها مالياً.

أعتقد أن هذه الخدمات ستكون مصدر دخل جديد للبنوك لا يستهان به في المستقبل القريب، حيث بدأنا نلاحظ إقبال الشركات عليها، ويكفي أن إيرادات هذه الخدمات بلغت 5 في المئة من إيراداتنا الإجمالية في العام (الماضي)، لإدراك أهميتها في باقة إيراداتنا.

■ يلاحظ تضاعف حجم القروض غير العاملة لديكم، وبالتالي ارتفاع مخصصات القروض، خلال العام الفائت، بأكثر من 40 في المئة عن العام 1998. هل تواجهون صعوبات معينة في القروض الممنوحة للشركات أو للأفراد؟

□ لا أرى في ذلك توجهاً معيناً أو مؤشراً إلى تردٍ عام في بعض الأصول، بل هي عملية وقائية في معظمها وتتماشى مع توجه العديد من البنوك المحلية والإقليمية، خصوصاً إننا نعتبر من بين البنوك المحافظة في عمليات التصنيف. فنسبة القروض الجيدة، أي تلك التي لا تظهر أي بوادر تقاعس في الدفع أو التردي بحسب نظامنا الصارم الذي نتبعه، تصل إلى 90 في المئة من مجموع محفظة القروض لدينا، وتخضع النسبة الباقية للمراقبة والمتابعة، وهي في معظمها حالات تحت السيطرة ومدعومة بضمانات مادية وعقارية كافية. ولا تنسى إننا توسعنا بشكل كبير في العام الماضي في مجال القروض الشخصية، وهو ما يحتم علينا مقابلة ذلك بمخصصات مناسبة. وتبعاً للوضع المالي الجيد حالياً في السوق، نتوقع أن يتم تحصيل قسم كبير من القروض المشكوك في تحصيلها أو المعدومة. نعم هناك بعض الحالات التي يتم التعامل معها بدقة، ولكن لا يوجد ما يثير القلق أو يشذ عن الوضع العام في هذا المجال.

■ ما هو دور أقنية التوصيل الحديثة في تطوير أعمال البنك مستقبلاً، خصوصاً وسيلة الإنترنت؟

□ عملية توصيل الخدمات المصرفية عملية حساسة للغاية وتوازي أهمية المنتج نفسه إن لم تفقه، فالمنتج المصرفي قد يكون من السهل تقليده وربما تحسينه بعد التقليد، إلا أن من الصعب تقليد نوعية وجودة أقنية التوصيل باعتقادي أن الفرع التقليدي سيبقى يلعب دوراً أساسياً كإحدى أهم قنوات التواصل مع العملاء بالمملكة حيث يظهر العميل السعودي ولاءً خاصاً للفرع، لكننا نركز حالياً على تطوير قدرة الهاتف المصرفي على التجاوب السريع مع تساؤلات العملاء، ونحن نراهن على أهميته الشديدة في دعم وتوصيل خدماتنا المختلفة.

أما بالنسبة للإنترنت، فأرى أننا، وبقية البنوك، ما زلنا في المرحلة الأولى، أي المرحلة الأبسط، في مجالها الواسع، حيث تكاد تقتصر خدمة الإنترنت حالياً على وجود موقع للبنك للتعريف بخدماته. وبحكم علاقتنا بمجموعة HSBC، سنكون في موقع ممتاز للإستفادة من تطوير المجموعة للخدمات المصرفية عبر الإنترنت، خصوصاً في مجال ضم خدمات وحسابات عالمية عدة وتسويقها كباقة واحدة من خلال الشبكة.

■ أين يقع البنك السعودي البريطاني في استراتيجية HSBC لتوحيد العلاقات التجارية للشركات والمؤسسات التابعة للمجموعة تحت مسمى المجموعة؟

□ نحن بنك شريك وليس تابعاً للمجموعة، لذا لا تعنينا عمليات التوحيد القائمة حالياً للعلامات التجارية. البنك السعودي البريطاني بنك محلي يشارك المجموعة في العديد من الخدمات والمنتجات المصرفية، لكنه يمتلك علامته التجارية الخاصة، ويطلق خدماته بشكل منفصل عن المجموعة. الوضع القانوني الحالي يقضي بأن تكون الحصة الرئيسية من أسهم البنك (60 في المئة على الأقل) بيد المستثمرين المحليين، وهذا يعني أن الحصة التي تملكها المجموعة لا تخوّل تحويل البنك إلى شركة تابعة. إذاً أي تبدل في هذه الصيغة يرتبط أولاً وأخيراً بالوضع القانوني الخاص بالإستثمار الأجنبي في قطاع المصارف.

■ هل يقلقكم تراجع حجم البنك نسبياً، خلال العامين الماضيين على أثر حصول عمليتي اندماج في السوق المصرفية المحلية؟

□ البنوك السعودية في معظمها كبيرة بالمقاييس الإقليمية وهي بلا شك لا تحتاج إلى مزيد من عمليات الاندماج، فالبنوك الكبيرة عادة ما تعاني من صعوبة في التوسع وفي تشغيل مواردها الضخمة، وبالتالي في تحقيق عوائد تبرر حجمها الكبير.

المقياس الرئيسي هو القيمة التي يجنيها المساهم، أو العائد على استثماراته، من جراء عمليات التوسع والتضخم عبر الإندماجات ومؤشرات البنك السعودي البريطاني تظهر إننا في المقدمة في العائد على حقوق المساهمين وهذا هو المهم في نهاية المطاف. ■

البنك السعودي البريطاني

بملايين الريالات السعودية	1989	1994	1999
حقوق المساهمين	715	2.591	3.297
الودائع	8.380	16.972	25.697
القروض	2.743	9.707	14.728
الموجودات	12.549	27.109	37.725
الدخل الصافي	123	350	660
العائد على حقوق المساهمين	17 %	13.5	20.6 %
العائد على الموجودات	0.9 %	1.29 %	1.73 %

الجهاز المصرفي التونسي على طريق التحديث

بدء عمليات المقاصة الإلكترونية

موضوع تحديث القطاع المصرفي التونسي مادة تباحث بين الرئيس التونسي والمراجع المختصة في البلاد بغرض الاسراع في هذه العملية وإنجازها في أقرب وقت.

عملية التحديث هي حلقة من حلقات إعادة هيكلة القطاع المصرفي ضمن برنامج الإصلاح الاقتصادي المتواصل في تونس منذ أعوام عدة، بل هي الأكثر أهمية في مسيرة التأهيل لأنها تهيّئ المؤسسات المصرفية لمواجهة استحقاقات العولمة وفتح الأسواق والمنافسة في الداخل وفي الخارج.

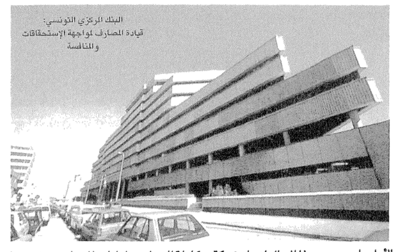
واقتناعاً من الحكومة بحتمية هذه العملية شكلت لجنة وطنية برئاسة محافظ البنك المركزي **حمدة الباجي** ومشاركة الأطراف المعنية لاسيما الجمعية المهنية للبنوك APBT، حيث أنجزت مرحلة الدرس والتشخيص وتحديد الأولويات. ويجري حالياً تنفيذ المرحلة الثانية التي تضمّنت خطوات أساسية منها: تعديل القوانين وإصدار تشريعات جديدة، معالجة مشاكل الديون، تحسين الأنظمة الإدارية، إعادة رسملة المصارف واقتطاع مؤونات كافية لتحقيق معايير السلامة والحذر الدولية (نسبة الملاءة) وإنجاز عمليات دمج بين بعض المصارف.

وفي حين يتم تنفيذ هذه الخطوات تدريجياً تبدو المسألة الأكثر إلحاحاً في الوقت الراهن هي مسألة تحديث العمل المصرفي واعتماد التقنيات المتطورة من أنظمة معلوماتية وإتصالات، وتقديم الخدمات الجديدة التي تهيّئ القطاع المصرفي التونسي لمرحلة ما بعد العام 2003 حين يبدأ التطبيق الفعلي لاتفاقية الغات.

ومن المرتقب ارتفاع وتيرة الإسراع في عملية التحديث نظراً للتأخر الذي حصل في الماضي خصوصاً في مجال المعلوماتية، إذ أن المصارف في تونس، حسب أحد كبار المصرفيين، لم تكن لديها نظرة ستراتيجية بعيدة المدى عندما بدأت بإدخال المعلوماتية في عملياتها، وانما اقتصرت النظرة على أهداف محاسبية بحتة، الأمر الذي استوجب تغيير الأنظمة مرات عدة لدى بعض المصارف لمواكبة التطورات في العمل المصرفي الدولي.

لكن يبدو أن قناعة كاملة تولّدت لدى إدارات المصارف بضرورة التحديث إنطلاقاً من مفهوم جديد يضع خدمة العميل في قائمة الأولويات. ويساعد على ذلك أن البنك المركزي التونسي نفسه أجرى عملية تحديث شاملة في إداراته وأقسامه ووفر كل أنواع الدعم لتحديث العمل المصرفي، ولعل أحد أهم الأمثلة في

العروسي بيوض: بنك الجنوب أول مطبّق للمصرفية الشاملة



البنك المركزي التونسي: قيادة المصارف لمواجهة الإستحقاقات والمنافسة

هذا المجال إنجاز شبكة متكاملة للربط بين إدارات المصارف وفروعها، والبدء بتطبيق نظام المقاصة الإلكترونية بشكل أولي، وتحديد تاريخ قريب لتطبيقه بالكامل، ما يحتّم على جميع المصارف الإسراع في تجهيز إداراتها وفروعها بالأنظمة والمعدات اللازمة.

أنظمة المعلوماتية

ساهم التطور الذي طرأ على قطاع المعلوماتية والاتصالات في تونس خلال الأعوام الأخيرة، في اتجاه المصارف لاعتماد الأنظمة الحديثة، مع ما يشكل ذلك من تحديات أبرزها الحاجة إلى رصد إستثمارات كبيرة في وقت كانت المصارف تسعى إلى تكوين الاحتياطات والمؤونات ورفع الرساميل، وفي الوقت نفسه تحقيق نسبة عالية من الأرباح.

وتبدو المصارف الخاصة او المملوكة بنسبة كبرى من القطاع الخاص، الأقرب إلى بلوغ مرحلة التقدم والتطور في عملياتها وخدماتها بسبب المرونة، وكونها بدأت في عملية التحديث في وقت مبكر، في حين تجهد المصارف الأخرى لتحقيق ذلك بدعم من المصرف المركزي. يذكر في هذا المجال مبادرة البنك العربي لتونس ATB لإعداد نظام معلوماتي حديث قبل بضعة أعوام نتيجة دراسات وأبحاث وحوار داخل البنك ومع خبراء خارجيين، وهو مستعد لتقديم خدمات جديدة لم تكن معروفة في السوق التونسية سابقاً. وكان حاول القيام بتجربة قبل نحو سنتين إلا أن المحيط المصرفي وخدمات الإتصالات لم تكن جاهزة بعد. كما أن بنك الجنوب الذي شهد أول عملية خصخصة كبرى، أعلن بلسان رئيسه **العروسي بيوض**



مختار الفخفاخ (BIAT): ربط الإدارة بالفروع والخارج

عن جهوزيته ليكون أول مصرف في تونس يطبق المصرفية الشاملة (Banque Universelle).

بنك تونس العربي الدولي (BIAT) والاتحاد البنكي للتجارة والصناعة (UBCI) قطعا شوطاً بعيداً في عملية التحديث وهما الوحيدان اللذان حققا عملية الربط الكامل بين الإدارة والفروع ومع الخارج وباتا قادرين على العمل بنظام (ON LINE).

وهناك عدد من المصارف التي لديها مواقع على شبكة الإنترنت، مع العلم أن معظم المصارف قادرة على تقديم الخدمة بالهاتف (Phone Banking) نظراً لارتباطها بنظام عام (Minitel)، إلا أنها باتت تنظر إلى الخدمات الأكثر حداثة عبر الانترنت، وهو ما يجري البحث به حالياً. وهناك دراسات متقدمة لاعتماد التواصل بين البنك والعملاء عبر الانترنت، لا سيما بعد أن أعدت الدولة قانوناً خاصاً بالتجارة الإلكترونية يصدر خلال أسابيع.

البطاقات الذكية

تطور النقد الإلكتروني في تونس بسرعة كبيرة في الأعوام السابقة، وتراجعت العملة (بنكنوط) أمام وسائل جديدة مثل الموزع الآلي وشبكة الدفع الإلكتروني والمحفظة الإلكترونية، وانتشر استعمال بطاقات الدفع لتنضم تونس إلى الشبكة العالمية التي تعد أكثر من مليار بطاقة ويبلغ حجم التعامل فيها نحو 3000 مليار دولار.

ونظراً للعلاقات الاقتصادية الواسعة بين تونس وبلدان الاتحاد الأوروبي بشكل خاص، واعتباراً أنها تستقبل أكثر من 5 ملايين سائح في السنة، كان من الضروري الإسراع في تقديم خدمة النقد الإلكتروني، حيث بدأت المصارف في تونس منذ العام 1989 بعقد اتفاقات مع التجار واعتماد الموزعات الآلية وإصدار البطاقات.

الشركة التونسية للبنك (STB) كانت صاحبة المبادرة الأولى في هذا المجال حيث أعدّت نظاماً خاصاً وامتلكت تجهيزات لصنع البطاقات المغنطة، كذلك أنشأ بنك الجنوب شركة تابعة لإصدار البطاقات.

وبهدف مجابهة الكلفة المرتفعة توحّدت الجهود بين 14 مصرفاً فتم إنشاء «شركة نقديات تونس» لتكون أداة عصرية لتطوير النقد الإلكتروني ولتصدر البطاقات لهذه المصارف.

يبلغ عدد البطاقات حالياً نحو 300 ألف بطاقة وهناك 8000 تاجر يتعاملون بالبطاقات إلى جانب 253 موزعاً آلياً في جميع أنحاء البلاد إضافة إلى 3 آلاف آلة دفع لدى التجار. وتراقب تونس عن كثب ما يجري في بلدان الاتحاد الأوروبي التي ستباشر مصارفها بإصدار البطاقات الذكية وصولاً إلى العام 2002 حيث ستقدم جميع المصارف الأوروبية هذه الخدمة.

لذلك قررت المصارف التونسية مواكبة هذه التطورات والاستعداد لها بإعداد مشروع لإصدار البطاقات الذكية وإدخال تعديلات على التجهيزات والبرامج للتعامل بها، مع الإشارة إلى العوائق الحالية وأهمها ارتفاع الاكلاف قياساً لعدد البطاقات المتعامل بها (300 ألف بطاقة)، وبالتالي فلا بدّ من تشجيع المواطنين على استخدام البطاقات لأن حجم السوق يمكن أن يصل إلى مليون بطاقة.

وتقرر الانطلاق بتنفيذ برنامج نموذجي في بداية العام المقبل لتجربة البطاقة الذكية، وذلك في إحدى المدن السياحية في تونس ولمدة قصيرة لا تتجاوز بضعة أشهر، تكون بمثابة فرصة لتجربة التجهيزات والتعرف إلى سلوكيات الزبائن والتجار وجميع المتعاملين. وفي ضوء النتائج تتواصل العملية ويجري تعميمها في أنحاء البلاد في حلول العام 2002.

ويلحظ البرنامج إبقاء الشريط المغنط إلى جانب خاصيات البطاقة الذكية لمرحلة انتقالية تقبل خلالها آلات السحب الآلي وآلات الدفع كل أنواع البطاقات.

المقاصة الإلكترونية

الى جانب نظام «سويفت» الذي اعتمدته المصارف في تونس لعمليات التحويل بالعملات الأجنبية، قررت اللجنة الفرعية المنبثقة عن لجنة تأهيل وتحديث القطاع المصرفي تنفيذ المشروع الوطني للمقاصة الإلكترونية.

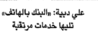
وفي وقت قياسي أنجزت المصارف بالتعاون مع البنك المركزي كل التحضيرات اللازمة بدءاً بتعديل التشريعات وتوحيد المطبوعات والترقيم وتأسيس شركة خاصة لهذه العملية (SIBTEL)، وصولاً إلى تجهيزات البنى التحتية من نظام اتصالات وبرنامج المعلوماتية وشبكة الربط والتجهيزات داخل المصارف وفروعها.

وانطلق العمل بالمقاصة الإلكترونية منذ بعض الوقت في عمليات التحويل بانتظار تطبيقها في جميع العمليات المصرفية لا سيما الشيكات وذلك خلال الأشهر المقبلة، بحيث لا تتجاوز أي معاملة مصرفية في أي منطقة مهما كانت بعيدة فترة 48 ساعة، الأمر الذي يحسن الدورة الاقتصادية في البلاد ويطور المعاملات التجارية.

في ما يأتي لمحة عن الخطوات التي قطعتها 3 مصارف تونسية في مجال استخدام المعلوماتية والإتصالات لتطوير خدماتها:

الشركة التونسية للبنك (STB)

STB هو أحد أقدم المصارف التونسية وصاحب المبادرات في إطلاق الخدمات المصرفية والمالية وتطوير المهنة المصرفية. يتولى قيادته منذ نحو سنة رئيس الجمعية المهنية للبنوك في تونس **علي دبية**.



علي دبية: «البنك بالهاتف» تليها خدمات مرتقبة

1 – الخدمات المصرفية/ النقد الإلكتروني: STB هو أول مصرف بدأ بتقديم خدمة الموزع الآلي وبطاقات الدفع وهو عضو في شبكات فيزا وماستر كارد حيث يصدر بطاقة فيزا بنوعين كلاسيك والكترون، إضافة إلى البطاقة الخاصة المتعددة الخدمات.

– بدأ العمل للانتقال إلى إصدار البطاقة الذكية.

– 25 موزعاً آلياً (DAB) في المدن الرئيسية والمناطق السياحية.

- شبكة واسعة لأجهزة «POS» تربط حاملي البطاقات بحساباتهم وتضمن حماية لعملياتهم.

البنك بالهاتف Phone Banking: تنطلق قريباً جداً خدمة «ALLO SOLDE» تليها خدمات أخرى من التعرف على حركة الحساب، أسعار الصرف وأسعار الأسهم والبورصة، كما سيتم إنشاء مركز خاص بشكاوى الزبائن.

التجارة الإلكترونية: الشركة التونسية للبنك هي أول مصرف تونسي يؤسس مركزاً لعمليات الشراء على الإنترنت. ويعتبر هذا

المشروع على الصعيد الوطني توجهاً ستراتيجياً يسمح بتطوير الصادرات والسياحة والتعريف بالمنتوج التونسي.

II – **التجهيزات الداخلية**: ينجز المصرف موقعاً على الإنترنت(WEB) للتعريف بنشاطه وخدماته، كما يقدم خدمات انترانت لعدد من الزبائن المهمين مثل الدخول إلى حساباتهم ومعرفة الأرصدة والحركة.

– تم تجهيز المركز الرئيسي بنظام كابلات يعتمد على أحدث التقنيات بما يسمح بتبادل المعطيات الكترونياً وتوفير الورق والوقت.

– جميع الفروع مرتبطة بشبكة تبادل المعطيات الوطنية (X 25).

– يجري إنجاز ربط الفروع بالمركز الرئيسي (إنترانت) لتطوير الخدمات.

– يتم تطوير البرامج لدى قسم المعلوماتية في البنك مع الرجوع إلى منتجي برامج تونسيين أو أجانب في بعض التطبيقات المعقدة.

– يجري تحضير مخطط إداري لنظام المعلوماتية، لتحقيق قفزة عصرية متطورة، ويوفر نظاماً محمياً وقادراً على التطور.

وسيتم ذلك اعتماداً على قواعد متطورة داخل البنك تدمج مع تطبيقات من شركات مختصة، مع العلم أن STB منفتح على الخبرات الأجنبية، وهو يلجأ، كلما كان ممكناً، إلى الخبرات التونسية والعربية.

– يوجد في البنك أكثر من 1400 جهاز كمبيوتر شخصي (PC) للفروع والمركز، إضافة إلى 3 أجهزة «mainframes IBM»، وبرامج اتصالات عصرية للأقسام التي تقدم الخدمات الدولية (VISA، Reuters، SWIFT).

III – **تدريب الموارد البشرية**: تستثمر الشركة التونسية للبنك الكثير في تكوين وتدريب وإعادة تأهيل الموارد البشرية، وتجري العملية بشكل متخصص وتوجيهي في الداخل وفي إطار جمعية البنوك إضافة إلى إرسال بعثات إلى الخارج وتعاون مع مصارف شقيقة.

البنك العربي لتونس

هو مصرف تونسي تساهم فيه مجموعة البنك العربي، وقام بمبادرات كبرى في الأعوام السابقة ويلعب دوراً فاعلاً في تنشيط السوق المالية، ويتولى منصب المدير العام **حمودة بلخوجة**.

حموده بلخوجه:
تطوير داخلي للبرامج المعتمدة

I – الخدمات المصرفية

1– إصدار بطاقات Visa-Mastercard

2 – شبابيك سحب آلي موزعة على عديد المناطق في الجمهورية التونسية من نوع DASSAULT تقدم خدمات السحب، كشف الحساب وابلاغ تاريخ آخر عملية.

3 – البنك يقدم خدمات «انيس» Phone Banking.

II – التجهيزات الداخلية

1– Intranet –ربط كل الفروع والدوائر المركزية عن طريق الشبكة الداخلية X25.

2– موقع على www.atb.com.tn.

3– تطوير البرامج: شرع البنك منذ سنتين في إنجاز برنامج طموح لإعادة هيكلة وتنظيم نظام المعلوماتية على كل المستويات والخدمات داخل البنك وذلك عبر شراء برامج معلّبة من ناحية وتطوير داخلي للبرامج المعتمدة من ناحية أخرى.

4 – عدد الأجهزة في البنك 600 موزعة كالآتي: 350 لدى شبكة الفروع – 250 في الدوائر المركزية للبنك (PC).

5 – تكوين الموظفين: يتم التكوين على مستويين:

– التكوين الداخلي المستمر لدى مركز التكوين في البنك ويشمل معظم موظفي وإطارات البنك.

– التكوين خارج المؤسسة وخارج الوطن: وتمتع بالتكوين 501 موظف خلال العام 99 من أصل 770 موظفاً أي بنسبة (65 في المئة).

6– كل عمليات «الصرف» حاضر ومؤجل تتم عبر غرفة الصرف المجهزة برويتر Reuter Trading System.

7 – تم إنشاء شركة برمجة تابعة للبنك «شركة IDEE».

– يساهم البنك في رأس مال شركات عدة مختصة في قطاع المعلوماتية.

بنك الإسكان

هو أحدث المصارف التونسية والأكثر تواجداً في الخارج عبر مكاتب تمثيل في أهم المدن الأوروبية وفي السعودية، ويرأسه **الطاهر بورخيص**.

الطاهر بورخيص:
شركة تابعة في هندسة المعلوماتية

I – الخدمات

– 33 موزعاً آليا (DAB).

–أجهزة POS عند التجار والفروع (73 جهازاً).

–تعميم التحويلات الإلكترونية لتشمل الجاليات التونسية في الخارج مثل فرنسا، إيطاليا، المانيا والسعودية.

–خدمات عصرية تتميز بالدقة والسرعة.

– مشروع Call center والمجيب الصوتي قيد الإنجاز.

- ربط الفروع بشبكة انترانت وتقديم خدمات جديدة.

II – التجهيزات الداخلية

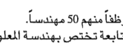
– يتم تطوير البرامج داخل البنك بنسبة 75 في المئة فيما يجري شراء الباقي بشكل برامج جاهزة.

– يحتوي البنك على 1200 جهاز PC أي بمعدل جهاز لكل موظفين (2/1) وهي نسبة تفوق المواصفات العالمية.

– يخضع الموظفون لبرامج تكوين وتدريب داخل قسم خاص في البنك، إضافة إلى تكوين خارجي.

– يضم قسم المعلوماتية 80 موظفاً منهم 50 مهندساً.

– أسس بنك الإسكان شركة تابعة تختص بهندسة المعلوماتية، تقدم خدماتها للبنك كما تبيع الخدمات للسوق المحلية والخارجية. ■

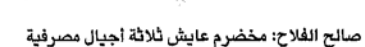


ح.ف.

إستثمار في التكنولوجيا وزيادة 20 في المئة في الأرباح



بنك الكويت والشرق الأوسط: التوسع محلياً.. وإلكترونياً



صالح الفلاح: مخضرم عايش ثلاثة أجيال مصرفية

نشط القطاع المصرفي الكويتي خلال العام 1999، وحققت البنوك زيادة في أرباحها رغم تباطؤ الاقتصاد. ويعود ذلك إلى عملية إعادة الهيكلة والتحديث التكنولوجي اللذين قامت بهما البنوك الكويتية خلال السنوات الأخيرة. حتى أن المراقب المتجوّل بين هذه المصارف يستشعر الاستنفار التكنولوجي فيها استعداداً لخوض مرحلة جديدة، عنوانها عولمة القطاع المصرفي الكويتي وولوج باب الخدمات المصرفية الشاملة من الباب العريض: الإنترنت.

هذه السنة ستكون فاصلة لبنك الكويت والشرق الأوسط بحسب رئيس مجلس ادارته والعضو المنتدب **صالح الفلاح** بعد إنجاز مشروع الأتمتة الشاملة للبنك على مدى 3 سنوات (من 1997 الى 1999) بكلفة 4 ملايين دينار، ما يعتبر استثماراً مهماً لمصرف رأس ماله 70 مليون دينار، ومؤشراً لقفزة نوعية في ستراتيجيته: «استبدلنا كل التكنولوجيا القديمة بتكنولوجيا مصرفية متقدّمة جداً، وورشة تحديث البنية التكنولوجية هذه ستعطينا القدرة على خلق منتجات جديدة» يقول **الفلاح** مشيراً إلى أن «أرباح البنك الصافية حتى نهاية الربع الثالث من العام 1999 زادت 20 في المئة عن الفترة نفسها من 1998 وهو إنجاز كبير في ظل انكماش اقتصاد الكويت».

سنبقى بنكاً محلياً

بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يعتبر من أقدم البنوك الكويتية بقاعدة عملاء صلبة جداً، بنى ستراتيجيته على تأمين الخدمة المصرفية الشاملة والحديثة لهم. ويقول **الفلاح** «هدفنا أن نبقى مصرفاً محلياً 100 في المئة ولا نريد التوسّع في الخارج. و«التوليفة» المصرفية إذا صحّ التعبير، هي في كيفية إستثمار حجمنا الصغير (حيث لا ننوي زيادة رأس المال) وقاعدة العملاء الصلبة مع إدخال أحدث التكنولوجيات المصرفية. كنا نقوم في السابق بإعطاء قروض خارجية عبر مشاركات في قروض جماعية مع البنوك المراسلة في الخارج، وسنقلّص هذا النشاط للتركيز على السوق الكويتية».

تقضي ستراتيجية بنك الكويت والشرق الأوسط بتوسيع حصته السوقية في مصرفية التجزئة وتمويل الشركات. ورغم أن جميع المصارف الكويتية تتنافس على شريحة عليا من الشركات المحلية تضمّ 50 شركة من أصل 100، فإن القيمة المضافة لبنك الكويت والشرق الأوسط هي في الخدمات المصرفية الإستثمارية حيث يملك البنك أغلبية أسهم «شركة الكويت والشرق الأوسط للإستثمار المالي»، وهي شركة رائدة في الكويت وبدأت بالتوسّع في الخارج، ومن خلالها يقوم البنك (وهو البنك الكويتي الوحيد الذي لديه شركة استثمار تابعة) بكافة الخدمات المصرفية الإستثمارية. وهذه الشركة تدير أموال عملائها من المستثمرين (أكثر من 1،5 مليار دولار) في الكويت والخارج.

تركيز على قروض الاستهلاك

أما في قطاع التجزئة، الذي يعتبر قناة الربحية والنمو الأهم للبنوك الكويتية، فيركّز «الكويت والشرق الأوسط» على قروض الإستهلاك «الذي هو خط مهم جداً لنا» كما يقول **الفلاح**. وكون المجتمع الكويتي فتياً (56 في المئة من الشباب)، يسعى البنك الى استقطاب هذه الشريحة الشابة من العملاء عبر توفير القروض الشخصية والإستهلاكية لهم.

وتشمل الخدمات التقليدية التي يوفّرها البنك تمويل التجارة (وهو النشاط الأبرز له) والتسليف العقاري إضافة إلى تمويل القطاع النفطي. ويبلغ حجم تسليفات البنك الإجمالية للأفراد والشركات نحو 300 مليون دينار (مليار دولار). ■

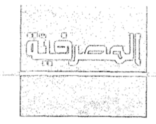
فرعان في السنة

تقضي خطة بنك الكويت والشرق الأوسط بالتوسع عبر الفروع خلال السنوات الثلاث المقبلة بمعدّل فرعين في السنة، مع تحويل الفروع الى نقاط بيع للمنتجات المصرفية في اطار تكثيف استعمال التكنولوجيا.

تعامل إلكتروني

دخل بنك الكويت والشرق الأوسط بقوة في مجال مصرفية الإنترنت والمصرف المنزلي. وسيتاح للعملاء التعامل معه إلكترونياً في الأشهر القليلة المقبلة.

كما يخطط البنك لإصدار بطاقة للتسوّق على الإنترنت.





نائب مدير عام بيت التمويل الكويتي جسار الجسار:

لهذه الأسباب نعارض مشروع قانون المصارف الإسلامية

المشروع يحوّل بيت التمويل الكويتي من مصرف استثمار إلى مصرف ودائع تقليدي

الكويت – دريد عوده

إشكالية مشروع القانون الخاص بتنظيم العمل المصرفي الإسلامي في الكويت لا تزال مطروحة وبقوة في الأوساط المصرفية والمالية الكويتية منذ أكثر من عامين. وبينما يعارض بيت التمويل الكويتي، المصرف الإسلامي الوحيد في الكويت، تطالب المصارف وبيوتات المال والاستثمار الكويتية بإقراره وتطبيقه في أقرب وقت ممكن «لكسر حلقة الاحتكار والأحادية في العمل المصرفي الإسلامي تعزيزاً للمنافسة في السوق ولإعطاء قوة الدفع اللازمة للمصرفية الإسلامية التي تزخر بإمكانات نمو كبيرة في الكويت، حيث من المتوقع قيام مؤسسات مالية إسلامية كثيرة».

وترى هذه المصارف أن «بيت التمويل الكويتي لا يجب أن يقف هذا الموقف السلبي من مشروع القانون»، في حين يعتبر مراقبون «أنه خائف من المنافسة لأن القانون سيسمح ببروز مؤسسات مالية ومصرفية إسلامية تأخذ حصة من السوق وتكسر احتكاره لها».

«الاقتصاد والأعمال» قصدت بيت التمويل الكويتي وفي جعبتها تساؤلات ومواقف من مشروع القانون – الإشكالية.

المنافسة ضرورية

«بيت التمويل الكويتي ليس ضد قانون البنوك الإسلامية، أريد أن أصحح ذلك»، يقول **جسار الجسار** نائب المدير العام في بيت التمويل، «نحن نرحّب بقيام بنوك إسلامية، **أولاً** لأنها تمثّل دليلاً على نجاح منهج بيت التمويل والمصرفية الإسلامية عموماً، **وثانياً** لأن المنافسة تحث على تطوير الخدمات وتعزيز جودتها».

■ **لكنكم تخافون من المنافسة؟**

□ «بالعكس، يجيب **الجسار**، نحن نرحّب بالمنافسة، والدليل أن بيت التمويل مساهم في مؤسسات مالية إسلامية ناشئة، من بينها «بيت الاستثمار الخليجي» الذي تأسس أخيراً، وهو شركة استثمارية إسلامية وحصة بيت التمويل فيه 27 في المئة، وشركة «أعيان للتأجير» حصتنا فيها 30 في المئة».

خلاف على مفهوم البنك الإسلامي

البنوك الإسلامية بنوك استثمارية تقوم على مبدأ المشاركة والربح والخسارة بخلاف المصارف التقليدية التي تعتبر إلى حدٍّ كبير مصارف ودائع (Deposit Taker): «مشروع القانون بصيغته الحالية يُفقد بيت التمويل الكويتي (وأي بنك إسلامي) مفهومه الشرعي، ويحوّله إلى بنك ودائع، أي إلى مجرّد بنك يقوم بالأعمال المصرفية التقليدية الخارجة عن نطاق العمل المصرفي الإسلامي، فيما الخدمات المصرفية الاستثمارية (كالأنشطة التجارية والعقارية) التي تعتبر مجال العمل الوحيد للبنوك الإسلامية، يريدها مشروع القانون بصيغته الحالية أن تتمّ على مستوى شركات»، هذا ما يقوله **الجسار**.

■ **لكن وفق مفهوم العمل المصرفي الإسلامي، لا يمكن الفصل بين عمل البنك الإسلامي كبنك وبين الأعمال التجارية والعقارية والاستثمارية الأخرى؟**

□ «هنا نقطة الخلاف، يجيب **الجسار**، البنك المركزي يريد مصارف إسلامية تقوم بالأعمال المصرفية التقليدية التي تقوم بها البنوك الأخرى، أي تلقّي ودائع وفتح حسابات وإعطاء قروض، في حين أن في البنك الإسلامي لا توجد قروض، بل مشاركة، فإذا أردت مثلاً الدخول في مشروع أو شراء عقار أو سيارة، نحن كبنك إسلامي ندخل كشريك، أما المصارف التقليدية فتتلقى ودائع من عميل وتقرضها لعميل آخر، ونحن كبنوك إسلامية لا يمكن أن نقوم بذلك».

ويضيف **الجسار**: «إذا كان مشروع القانون الجديد سيحوّل بيت التمويل الإسلامي إلى مجرّد بنك، ويفرّغه من الأمور التجارية الأخرى، سيكون هناك إخلال بالمفهوم الشرعي وبروحية عمل بيت التمويل أيضاً، لأن المجال التمويلي الوحيد أمامنا هو الدخول مع العميل كشريك».

وعن العمليات التي يسمح مشروع القانون المقترح للبنوك الإسلامية القيام بها، يقول **الجسار**، إنها كل التعاملات المصرفية التقليدية من تلقّي ودائع وتحويل وغيرها. «لكن ليس هنا بيت القصيد، فالقضية المركزية هي أن يقبل البنك المركزي التمييز بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي، من حيث أن بإمكان الأول المتاجرة والتملّك العقاري وغيرها من الأنشطة الاستثمارية والتجارية غير المسموح بها للبنوك التقليدية».

وكالة تصنيف إسلامية

من جهة أخرى تعمل البنوك الإسلامية بالتعاون مع بنك التنمية الإسلامي على إنشاء مؤسسة تصنيف خاصة بها، «هناك ظلم واقع على المؤسسات والبنوك الإسلامية في ما يتعلق بالتقييم من قبل وكالات التصنيف العالمية التي تطبّق المعايير نفسها على البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، في حين أن لهذه الأخيرة خصوصية يجب مراعاتها»، يقول **جسار الجسار** موضحاً أن البنوك الإسلامية تتمتع بخطيّ دفاع: رأس المال والودائع المبنية على الربح والخسارة: «وودائعنا كلها (كبنكٍ إسلامي) موقّع عليها من قبل عملائنا، من هنا اعترافهم وقبولهم مسبقاً أنها قابلة للربح أو الخسارة، لذا على وكالات التصنيف تقييم البنوك والمؤسسات الإسلامية من حيث الودائع أيضاً وإعطاؤها تصنيفات أفضل في حال تمتعها بملاءة عالية وأداء مالي سليم. ■

عبر «وحدة الاعمال المصرفية الخاصة»

خدمات باركليز في الخليج: «شهية» لاستثمارات بديلة

100 صندوق ومحفظة استثمارية وفرص في الأسواق العالمية



فريق عمل وحدة الأعمال المصرفية الخاصة التابعة لـ «باركليز» في دبي، فارانك فوروغي مديرة المكتب التمثيلي (الثالثة من اليسار)، وإلى يسارها مايكل غرين

تقود السيدة فارانك فوروغي مكتب «وحدة الاعمال المصرفية الخاصة» في بنك باركليز البريطاني في دبي، وهي تقع ضمن أكبر 20 وحدة مصرفية في العالم، تدير أكثر من 38 مليار دولار من الاصول الخاصة، وتضم في محفظتها عملاء من 80 بلداً حول العالم يتوزعون على 1000 فرع للبنك خارج بريطانيا، إضافة الى مكاتب البنك التمثيلية المتواجدة في23 مركزاً مالياً حول العالم. وتجذب الفروع والمكاتب الخارجية نحو 86 في المئة من الاصول المدارة.

وتشير السيدة **فوروغي** المديرة التنفيذية للاعمال المصرفية الخاصة، أن مكتب الوحدة في دبي يعتبر بين المكاتب الاكثر نشاطاً خارج بريطانيا وهو يساهم في جزء لا يُستهان به من محفظة كبار عملاء الوحدة التي تعتمد على مركز أبحاث مالي تابع للبنك، في إيجاد الصناديق والفرص الإستثمارية الخاصة. ويضم المركز على قائمته أكثر من 50 ألف صندوق مشترك عالمي تتنوع استثماراتها بين الأسهم العالمية والسندات، وتختلف أساليبها حيث تضم صناديق التحوّط وصناديق مضمونة رأس المال، إضافة الى أنواع أخرى من الاساليب الإستثمارية البديلة، وطرح حصص في شركات خاصة (PRIVATE EQUITY) والشركات المُدارة مباشرة.

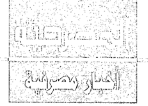
وتقدم الوحدة لعملائها مجموعة واسعة من الخدمات المالية العالمية وقائمة مختارة بين أكثر من 100 صندوق ومحفظة إستثمارية جرى إختيارها بعناية، وهي تشمل شتى أنواع الأصول المتعارف عليها دولياً.

وتركّز الوحدة على الشريحة العالية من عملاء الخدمات المصرفية الخاصة، في ما يتم طرح تشكيلة من الصناديق تناسب أذواقاً وتوجهات متغيرة خصوصاً في مستويات المخاطرة والمردود المتوقعين. فالمستثمر الخليجي التقليدي، أي الذي يفضل المردود المضمون والمخاطر شبه المعدومة، يجد في باقة الصناديق التي تقدمها الوحدة تنوعاً كبيراً في الأدوات، كالسندات الدولية، ذات المردود الثابت والتي عادةً ما تكون مضمونة رأس المال. كما أن في الجعبة منتجات استثمارية بديلة، كصناديق الأسهم العالمية التي لا ترتبط بأداء المؤشرات العالمية صعوداً أو هبوطاً، بل تعتمد طريقة التحوّط عبر بيع وشراء عقود الخيارات ما يضمن نمواً ثابتاً من سنة إلى أخرى وإمكانية تحقيق أرباح تتعدى، في مثل هذه الحالات، 15 في المئة سنوياً. وتتناسب هذه الصناديق مع المستثمرين ذوي النفس الطويل، حيث عادة ما تكون مدة هذه الصناديق أطول من خمسة أعوام.

ويلاحظ **مايكل غرين** مدير منتجات الصناديق في الوحدة، الذي قام أخيراً بجولة في المنطقة، أن التوجهات الاستثمارية في أسواق الخليج آخذة في التغير، خصوصاً مع صعود طبقة جديدة من المستثمرين الشباب الذين يمثلون أبناء أصحاب الثروات المؤسسين: «هؤلاء الشباب هم اليوم أكثر حماساً للدخول في أنواع جديدة من الأصول، ولتحمل مستويات أعلى من المخاطرة للحصول على عوائد أعلى» كما يقول **غرين** الذي يرى أن هناك شهية كبيرة لمنتجات استثمارية بديلة في المنطقة كعمليات البيع والشراء الآنية للمعادن الثمينة (Arbitrage) وصناديق التحوط الأكثر مخاطرة وصناديق شركات الإنترنت والتكنولوجيا الصاعدة، إضافة إلى وجود رغبة قوية في ولوج عالم الإستثمارات والإصدارات الخاصة غير المدرجة. وتقدم الوحدة في هذا النطاق عشرات الصناديق والمحافظ الممتازة إضافة إلى فرص إستثمارية نادرة في الأسواق العالمية.

أما المستثمر الخليجي ذو التوجهات الإستثمارية الشرعية، والذي عادة ما يبحث عن عوائد مجزية للإستثمار المرتبط بضوابط شرعية، فسيجد في محفظة باركليز الإسلامية التي تفوق أصولها حالياً المليار دولار، فرصاً إستثمارية جيدة بعوائد سنوية وصلت إلى نحو 24 في المئة مع نهاية العام الفائت. ويشير **مايكل غرين** إلى تفوق معدل أداء المحفظة السنوي على مدى ثلاثة أعوام متتالية (وصل إلى 23,9 في المئة بنهاية العام 1999) على إداء مؤشر MSCI العالمي لنفس الفترة (بلغ 22,1 في المئة). وتمر عملية انتقاء أسهم الشركات المستثمَر فيها بأربع أو خمس مراحل لضمان خلو أنشطة الشركات من المحرّمات الإسلامية، كما يتم استبعاد أسهم تلك الشركات التي تزيد نسبة قروضها إلى رأس مالها عن 30 في المئة.

وتستعد **وحدة الأعمال المصرفية الخاصة في باركليز**، عبر مكتبها الإقليمي، للتوسع إلى أسواق إقليمية واعدة، كالسوق السعودية والسوق الإيرانية مع توقع تحسن شروط التواجد المباشر للوحدات المصرفية الخارجية داخل تلك الأسواق. يُذكر أن تركيز الوحدة على شريحة معينة من المستثمرين وتزويدها بخيارات مدروسة من البدائل الإستثمارية العالمية سيضعها في موقع متميز للنجاح في خطوتها التوسعية مستقبلاً في أسواق المنطقة. ■



المؤسسة العربية المصرفية: نمو كبير في الأرباح



غازي عبد الجواد: استثمارات كبيرة في التقنية العام 2000

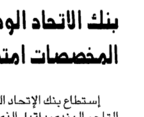
سجّلت مجموعة المؤسسة العربية المصرفية نمواً في أرباحها الصافية 348 في المئة إلى 112 مليون دولار للسنة المالية 1999 بعد أن انخفضت مخصصات خسائر القروض من 229 مليون دولار في 1998 إلى 97 مليوناً للعام 1999، أي 58 في المئة.

وكانت المجموعة، نجحت العام 1999 في خفض حجم القروض الممنوحة إلى الدول التي تعاني من اضطرابات اقتصادية بنسبة 22،5 في المئة إلى 699 مليون دولار بعد أن تمّت إعادة جدولة وهيكلة هذه الديون المتعثرة وارتفع صافي الدخل من الفوائد للمجموعة 1،6 في المئة إلى 434 مليون دولار في 1999 وقرر مجلس الإدارة توزيع أرباح 6 في المئة للسهم أي 60 سنتاً للسهم. هذا، وانخفض إجمالي الموجودات 6،5 في المئة إلى 24 مليار دولار وعزت المجموعة ذلك إلى إعادة شراء السندات في بنك «اتلانتيكو أس أي» في إسبانيا وتأثير انخفاض قيمة اليورو مقابل الدولار خصوصاً على موجودات بنك «اتلانتيكو» وأيضاً بسبب قرار المجموعة الحد من نمو الموجودات وخفض جمع القروض غير العاملة.

وحافظت المجموعة على قاعدتها الرأسمالية القوية إذ بلغ معدل الموجودات المعرّضة للمخاطر العالية 14،7 في المئة في نهاية 1999 مقابل 13،9 في 1998 وفقاً لمعايير بازل، كما بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 49 في المئة ونسبة الديون إلى الودائع 64 في المئة ونجحت المجموعة في تحقيق أهدافها للعام 1999، مع تنويع في مصادر الدخل والمحافظة على سيولة مرتفعة وإدارة قاعدة المصروفات بفعالية.

وقال **غازي عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية، أن المصرف سيشهد في العام 2000 إستثمارات كبيرة في التقنية لاستكمال عملية تأسيس قاعدة تقنية تستفيد منها كافة وحدات العمل لدى المجموعة في إدارة المخاطر العامة ومعلومات الادارة وعمليات التشغيل والإجراءات المحاسبية.

كما ختم بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي سنته المالية الثانية منذ تأسيسه محققاً نمواً في أرباحه الصافية 29،5 في المئة إلى 4،9 ملايين دولار. وبلغ دخله التشغيلي من عملياته المصرفية الإسلامية 7 ملايين دولار بزيادة 19 في المئة عن 1998.


صالح محمد اليوسف

وقام المصرف خلال 1999 بترتيب وإدارة العديد من عمليات التمويل المشترك الكبرى في أسواق مختلفة، وزاد إجمالي موجوداته 38 في المئة إلى 232 مليون دولار، في حين بلغت قيمة الأموال المدارة من قبله 213 مليون دولار أي بزيادة 27 في المئة عن العام 1998. وأقرت الجمعية العمومية للمصرف تحويل 10 في المئة من الأرباح إلى الإحتياطي القانوني و151 ألف دولار للزكاة و104 للأعمال الخيرية، كما تمّ تعيين **صالح محمد اليوسف** رئيساً لمجلس الادارة خلفاً لـ عدنان أحمد يوسف.

بنك الخليج الدولي: تصنيف من «فيتش ايبكا»

د. القويز: تنويع المنتجات يعزز الخدمات

منحت وكالة التصنيف العالمية «فيتش ايبكا»، بعد «موديز» و«ستاندرد اند بورز» و«تومبسون بنك ووتش» بنك الخليج الدولي البحريني تصنيفاً ائتمانياً هو (+BBB) للإستثمار الطويل الأجل و(F-2) للقصير الأجل. ويشير التصنيف الطويل الأجل إلى أن مخاطر الائتمان المتوقعة للمصرف منخفضة جداً، فيما يشير التصنيف القصير الأجل الى أن المصرف يتمتع بملاءة ائتمانية جيدة. وتأخذ «فيتش ايبكا» في الإعتبار كافة العوامل الكمية والنوعية التي تؤثر في مقدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته.

ويعكس هذا التصنيف قاعدة ملكية المصرف والدعم الذي يمكن أن يقدمه المساهمون عند الضرورة، إضافة إلى خبرته في المنطقة وعلاقاته بالعملاء، إذ تعتبر «فيتش ايبكا» أن القروض المتعثرة للمصرف تقابلها تغطية جيدة من الإحتياطات لخسائر القروض وأنه يتمتع برأس مال قويّ حيث بلغت ملاءته 12،2 في المئة في نهاية العام 1999 وفقاً لمعايير بازل.

وقال د. **عبد الله القويز** المدير العام للمصرف، «إنني مسرور لقيام «فيتش ايبكا» بمنح المصرف المكانة الملائمة مقارنة مع نظائره من المصارف الدولية. وتبرهن هذه التصنيفات مرة أخرى أن المبادرات الستراتيجية الأخيرة لتوسيع وتطوير وتنويع منتجات وخدمات المصرف ستعزّز قدرته على تقديم خدمات أفضل لعملائه وزيادة إيراداته، بعد شرائه للبنك السعودي العالمي في لندن، ونتطلع الآن إلى مزيد من تحسين هذه التصنيفات في المستقبل».

بنك الاتحاد الوطني: المخصصات امتصت الأرباح

إستطاع بنك الإتحاد الوطني (مقره ابو ظبي) أن يتخطى مشكلة التاجر الهندي **باتيل** الذي هرب بمبلغ 1،2 مليار درهم (356 مليون دولار) بواسطة قروض حصل عليها من 14 مصرفاً وطنياً وأجنبياً في الامارات لصالح شركته «سولو انداستريز» لتجارة المعادن. وحافظ المصرف على مستوى أرباحه للعام 1998 فحقق نمواً 0،28 في المئة في

أرباحه الصافية التي بلغت 106 مليون درهم للعام 1999، حيث من المنتظر توزيع أسهم منحة على المساهمين تشكل 10 في المئة من رأسماله الحالي البالغ 716 مليون درهم.

المصرف حقق نمواً في أرباحه التشغيلية بنسبة 24 في المئة إلى 218 مليون درهم، كما انخفضت مصاريفه التشغيلية 8 في المئة لكنه اضطر إلى رفع مخصصات القروض والتسليفات المشكوك في تحصيلها 60 في المئة إلى 112 مليون درهم لتغطية خسائر محتملة نتيجة ضلوعه في مشكلة **باتيل**، علماً أن قيمة القروض التي منحها المصرف للتاجر **باتيل** غير معروفة.

البحرين: دمج مصرفي إسلامي

أعلن الأمير **محمد الفيصل**، رئيس مجلس المشرفين في دار المال الإسلامي، عن إتمام عملية دمج «مصرف فيصل الإسلامي» و«الشركة الإسلامية للإستثمار الخليجي»، ومقرهما البحرين بعد موافقة مجلس ادارتيهما، في كيان واحد تحت إسم جديد (لم يحدد بعد) بهدف تقوية أنشطتهما المصرفية.

الامير محمد الفيصل آل سعود

الإندماج بحاجة إلى موافقة الجهات المختصة في البحرين وموافقة الجمعية العمومية لكلا المصرفين الذين ينتميان إلى إحدى المؤسسات المالية الكبرى العاملة وفقاً للشريعة الإسلامية، وهي دار المال الإسلامي (مركزها جنيف – سويسرا) التي تملك أكثر من 25 مؤسسة مالية ممثلة في أكثر من 15 بلداً حول العالم.

وكانت الشركة الإسلامية للإستثمار الخليجي (المصرف التابع لدار المال الإسلامي) تملكت البنك العربي الإسلامي (مقره البحرين) في أواخر 1998 في أول عملية دمج بين المصارف الإسلامية العاملة في البحرين وبلغت قيمتها 38 مليون دولار.

وأشار **سمير عابد شيخ**، الأمين السابق لإتحاد المصارف الإسلامية ان هذه الخطوة ايجابية وتواكب الإتجاه العالمي لإندماجات المؤسسات المالية وغيرها، بهدف إحتواء التطوّر في حجم الأعمال وإحتدام المنافسة، وبالتالي توقع إندماج مصارف إسلامية أخرى خصوصاً في دولة البحرين حيث يتخطى عدد المصارف الإسلامية 20 مصرفاً حالياً. وأضاف ان المصارف التقليدية السعودية والعربية تسعى نحو تحسين عملها في المجال الإسلامي بعد تزايد إقبال العملاء على الفروع الإسلامية والصناديق التي تدار من خلالها.

شركة «مشاريع الكويت» تتحوّل إلى «قابضة»

تمّ تعديل إسم «شركة مشاريع الكويت الإستثمارية» ليصبح «شركة مشاريع الكويت (القابضة)» بناءً على قرار الجمعية العمومية غير العادية بتحويل الصفة القانونية للشركة من مساهمة كويتية مقفلة إلى مساهمة قابضة، وبالتالي تمّ إصدار شهادات أسهم جديدة بدلاً من الشهادات القديمة التي تمّ وقف التعامل بها إعتباراً من 4 آذار/ مارس 2000.

المصارف الكويتية: نتائج أولية



عبد العزيز ابراهيم النبهان: رئيس مجلس إدارة بنك برقان



علي خليفة الصباح: رئيس مجلس إدارة البنك العقاري

أقرت الجمعية العمومية لبنك الخليج توزيع أرباح نقدية عن العام 1999 بواقع 33 في المئة في القيمة الإسمية للسهم على المساهمين. وبلغت أرباح البنك الصافية 29،4 مليون دينار (97 مليون دولار) من دون زيادة تذكر على أرباح العام 1998، أما إجمالي موجودات البنك وقروضه فحافظت على مستواها للسنوات الثلاثة المنصرمة بينما ارتفعت إستثماراته في الأوراق المالية 46 في المئة إلى 70 مليون دينار، بحسب **بسام يوسف الغانم** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب.

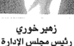
• بنك الخليج يشهد فترة إعادة هيكلة شاملة ورسم ستراتيجية جديدة بعد انتقال أغلبية ملكيته إلى مجموعة الغانم والشركة الدولية للمشروعات الإستثمارية في 1998 وانتخاب مجلس ادارة جديد له في منتصف 1999. وقد انتخبت الجمعية العمومية للمصرف **صلاح خالد الفيلج** نائباً لرئيس مجلس الادارة بدلاً من **علي الهلال المطيري** الذي تفرغ لأعماله الخاصة، كما انضم **خالد عبد العزيز الحسن** إلى عضوية مجلس الادارة خلفاً **للمطيري**.

• أما بنك برقان، فحقق أرباحاً صافية بلغت 19،8 مليون دينار (65 مليون دولار) بزيادة 87 في المئة عن العام 1998 بفضل إعادة هيكلته، كما أشار **عبد العزيز النبهان** رئيس مجلس الادارة. وقرر مجلس الادارة توزيع 15 في المئة من الأرباح على المساهمين، وهو بصدد تحديث خدماته المصرفية من خلال زيادة الإعتماد على شبكة الإنترنت.

• من جهة أخرى، وافقت الجمعية العمومية غير العادية للبنك العقاري على زيادة رأس ماله 20 في المئة الى 44،9 مليون دينار تماشياً مع معايير «بازل»، ويسعى المصرف إلى تطوير آدائه وتحسين ايراداته من خلال زيادة القروض العقارية والإسكانية وتخفيض الأنواع الأخرى من القروض، كما عمد أخيراً إلى تمديد ساعات خدمة العملاء في فرعي السالمية (الحديث التأسيس) والفروانية حتى السابعة مساء يومي الأحد والاربعاء لتلبية حاجات عملائه وتسويق خدماته.

بنك الإسكان الأردني





زهير خوري
رئيس مجلس الإدارة

حقق بنك الاسكان الأردني نمواً في أرباحه التشغيلية للعام 1999 بلغ 7 في المئة إلى 37 مليون دينار أردني (52،6 مليون دولار). وبلغ ربحه الصافي 17،6 مليون دينار، ومن المقرر توزيع أرباح على المساهمين بنسبة 15 في المئة.

وبلغت موجودات البنك 1،5 مليار دينار بزيادة 9 في المئة عن العام 1998، كما أثمرت جهوده التسويقية عن زيادة قاعدة ودائع العملاء لديه 12،5 في المئة الى 1،2 مليار دينار.

وأشار **زهير خوري**، رئيس مجلس ادارة بنك الإسكان، أنه اضافةً إلى الإنجازات المالية، شهد المصرف تطوّرات جذرية في إطار برنامج الهيكلة الجديد حيث استكملت مراحل عديدة في إعادة التطوير والتحديث ضمن ستراتيجية إتسمت بالثبات والدقة والكفاءة، كما جرى استحداث وتطوير خدمات مصرفية جديدة مع توسيع مستمر في شبكة الخدمات الإلكترونية.

البنك التجاري القطري

إرتفعت الأرباح الصافية للبنك التجاري القطري 12 في المئة إلى 98 مليون ريال (27 مليون دولار) للسنة الخامسة على التوالي. ومن المقرّر توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 35 في المئة من رأس المال أي 69 مليون ريال.

وارتفعت ايرادات فوائده 11،6 في المئة إلى 109 مليون ريال والايرادات الأخرى 17 في المئة إلى 94 مليون ريال.

وارتفعت موجودات المصرف 5،78 في المئة إلى 4641 مليون ريال والودائع 3،5 في المئة إلى 3319 مليون ريال.

«المستثمر الدولي» إلى قطر والامارات

شركة المستثمر الدولي التي تأسست في الكويت العام 1992، وسّعت نشاطها الى قطر حيث أسست شركة تحمل الإسم نفسه برأس مال 20 مليون ريال قطري وتمّ افتتاحها مؤخراً برعاية محافظ البنك المركزي القطري عبد الله بن خالد العطية.


عدنان البحر

العضو المنتدب للشركة **عدنان البحر** رأى في قطر سوقاً واعدة ومستقبلاً اقتصادياً واستثمارياً، الأمر الذي يجعل منها أهم الأسواق المستقبلية التي تتطلّب شركات متخصصة في التمويل وادارة الأموال، طبقاً للشريعة الإسلامية.

وقال **البحر**: ستعمل «المستثمر الدولي» لأن تكون الشركة الرائدة في مجال الإستثمار والتمويل حيث تقدم ضمن أنشطتها حلولاً اسلامية مبتكرة وجديدة ومنتجات مالية إسلامية متطورة اضافة الى الحلول الخاصة بالإستثمار المالي وادارة السيولة.

وذكر **البحر** أن «المستثمر الدولي» ستعمل للمساهمة في عمليات تمويل البنية الأساسية، كما ستقوم بترتيب عمليات تمويل بضمان أصول محلية لشراء العقارات داخل قطر او شراء أسهم لشركات قطرية.

وتضع شركة «المستثمر الدولي» اللمسات الأخيرة على إنشاء شركة في الامارات برأس مال قدره 35 مليون ريال وقد حصلت على الموافقة المبدئية من البنك الامارات المركزي، كما وقّعت على مشاريع عدة في مصر.

صندوق «المأمون» من البنك الأهلي التجاري



عبد الله باحمدان: رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

شهد البنك الأهلي التجاري مؤخراً إرتفاعاً في درجة ائتمانه بالنسبة لقدرته على الوفاء بالتزاماته بالعملات الأجنبية الطويلة الأجل من BBB^+ إلى A^- من قبل وكالة «كابيتال انتلجنس» بعد أن قامت الوكالة مؤخراً برفع مستوى السقف الائتماني للمملكة العربية السعودية من BBB^+ إلى A^- نتيجة إرتفاع أسعار النفط عالمياً والإصلاحات الهيكلية داخل المملكة وسياسة ضبط الإنفاق الذي يفرز وضع المصارف السعودية بشكل عام. وحافظت «كابيتال انتلجنس» على درجة BBB^+ لقدرة المصرف على الوفاء بإلتزاماته بالعملة المحلية على أن تعيد النظر في هذا التقييم بعد تحليل النتائج المالية للمصرف للعام 1999.

من جهة أخرى إستقطب «صندوق الأهلي المأمون للأسهم الدولية» الذي طرحه البنك الأهلي التجاري مؤخراً، أكثر من 822 مليون ريال سعودي (219 مليون دولار). ويقدّم هذا الصندوق فرصة لعملائه للمشاركة في محفظة مكوّنة من أجود أنواع الأسهم الدولية، المتوافق نشاطها مع إعتبارات الشريعة الإسلامية والإستفادة من عائد إجمالي يصل إلى 13 في المئة في نهاية السنة كحد أدنى. ويمكن للعملاء أن يقوموا بعملياتهم الإستثمارية عبر خدمة الهاتف لدى البنك الأهلي او إستخدام موقع المصرف على شبكة الإنترنت لمعرفة آخر أسعار وحداتهم في الصناديق.

هذا وينشّط البنك الأهلي في سوق صناديق الإستثمار السعودية حيث يستحوذ على نحو 58 في المئة من إجمالي الأصول المستثمرة في صناديق الإستثمار التي تقدّمها مصارف المملكة.

... وصندوق إسلامي جديد

ويعتزم البنك طرح صندوق إستثماري جديد في سلسلة صناديق المأمون الإسلامية. ويستثمر الصندوق أمواله في أسهم شركات التكنولوجيا الأميركية ويعمل بطريقة بيع العربون التي توازي عمليات الاتجار المستقبلي بالأسهم. وسيكون هذا الصندوق مغلقاً ومدته 3 سنوات، ويتوقّع له تحقيق معدل عائد سنوي لا يقل عن 15 في المئة، مع حماية رأس المال عبر توظيف معظم أصوله في عمليات مرابحة قصيرة الأجل.

ويعتبر الصندوق الجديد الرابع في سلسلة المأمون التي أطلقها البنك منذ العام 1998 لجذب المستثمرين الراغبين في الاستثمار في المنتجات الإستثمارية والمالية الإسلامية.

وبلغت قيمة الأصول الموظفة في الصناديق الثلاثة الأولى في هذه السلسلة نحو المليار دولار توزّعت على صندوق المأمون 1 (للأسهم العالمية) والمأمون 2 (للأسهم الأميركية)، والمأمون 3 (للأسهم العالمية).

«الراجحي المصرفية» و «العالمية إنترنت»

عبد الله الراجحي المدير العام

وقّعت «شركة الراجحي المصرفية للإستثمار» عقداً سنوياً مع «العالمية إنترنت»، تقوم الأخيرة بموجبه بإدارة وتحديث موقع الراجحي على شبكة الإنترنت.

وأشار **عبد الله سليمان الراجحي**، مدير عام «الراجحي المصرفية»، أن الهدف هو بناء هيكل قويّ لمجموعة من الخدمات المصرفية الإلكترونية والعمليات المالية الشبكية من خلال موقعنا على الإنترنت ما يعطي المؤسسة ديناميكية أكثر وتجاوباً أسرع لمتطلبات عملائها داخل المملكة وخارجها. وستعمد الراجحي إلى تطوير خدماتها على الإنترنت بشكل منتظم بحيث يتحول موقعها مستقبلاً إلى فرع مصرفي مستقلّ.

وتعتبر «العالمية للإنترنت»، إحدى شركات مجموعة «العالمية»، وهي تختص بتقديم خدمات وحلول الإنترنت ذات الجودة العالية للمؤسسات والأفراد ويديرها فريق من الخبراء على رأسهم د. **بدر البدر** خبير المعلوماتية ومن رواد مشروع الإنترنت في مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتكنولوجيا.

بنك آبي ناشيونال: دائرة خليجية أوسع



اللورد توجندهات: تذهب أينما يتواجد العميل

زار اللورد **كريستوفر توجندهات**، رئيس مجلس ادارة بنك آبي ناشيونال البريطاني، دولة الامارات العربية المتحدة، في اطار توجّه جديد للبنك لتوسيع دائرة حضوره في الدولة من خلال مكتبه التمثيلي القائم في دبي منذ العام 1998. وشمل برنامج الزيارة إطلاق مبادرة «الندوات» أو «العيادات» الأسبوعية حيث يقوم ممثل عن البنك بزيارة مدن الدولة الرئيسية، كـ أبو ظبي والعين والشارقة ودبي، والإجتماع بالعملاء مباشرة. «نريد الذهاب الى العميل أينما يتواجد في الدولة، وليس فقط الانتظار حتى يأتي الينا» حسب اللورد **توجندهات**، الذي يرى أن دبي من أهم مراكز البنك الخارجية الى جانب هونغ كونغ وجبل طارق.

ويعتبر بنك آبي ناشونال من البنوك البريطانية العريقة المتخصصة في خدمات التجزئة المصرفية.

مصر: نتائج 7 بنوك

أظهرت نتائج 7 بنوك مصرية تحسناً ملحوظاً في أرباحها الصافية، وبنسب راوحت بين 13 و42 في المئة، وهنا خلاصة لهذه النتائج المحققة في العام 1999.

○ حقّق **البنك التجاري الدولي** أرباحاً صافية 350،8 مليون جنيه مصري (103 ملايين دولار) للعام 1999 بزيادة 13 في المئة عن 98. تأتي هذه الزيادة في الأرباح مع زيادة 20،7 في المئة في عائد القروض والأرصدة لدى البنوك إلى 1،025 مليار جنيه وزيادة 9 في المئة في إيرادات العمولات إلى 193،8 مليون جنيه. كما زادت ودائع العملاء 16،7 في المئة إلى 10،187 مليارات جنيه، فيما زادت تكلفة الودائع والإقتراض 10،7 في المئة إلى 765،8 مليون جنيه. أما على صعيد مجمل القروض فزادت 4،6 في المئة لتبلغ 9،84 مليارات جنيه. يُذكر أن الأرباح الصافية تحققت رغم هبوط الأرباح المتأتية، من بيع استثمارات مالية بغرض الإحتفاظ، من 68،4 مليوناً العام 1998 إلى 106 آلاف جنيه العام 1999. هذا وارتفعت حقوق المساهمين، 6،6 في المئة لتبلغ 1،366 مليار ومن المقترح توزيع 227،5 مليون جنيه على المساهمين.

● ارتفعت الأرباح الصافية لـ **بنك قناة السويس** 21 في المئة إلى 102 مليون جنيه خصوصاً بسبب النمو في صافي عائدات الفوائد 9 في المئة إلى 116 مليون جنيه وتحقيق 1،5 مليون جنيه كأرباح على بيع الإستثمارات بغرض المتاجرة مقابل خسائر 171 ألف جنيه العام 1998. بينما انخفضت محفظة أذون الخزانة لديه 56 في المئة إلى 115 مليون جنيه وارتفعت في المقابل محفظة الإستثمارات بغرض المتاجرة 26 في المئة إلى 154 مليون جنيه شكّل معظمها النمو بالسندات (70 في المئة) والأسهم (30 في المئة) كذلك ارتفعت الإستثمارات بغرض الإحتفاظ بـ30 في المئة الى 963 مليون جنيه شكّلت الأوراق المالية الأخرى الشريحة الكبرى منها (919 مليون جنيه). وتمّ خلال 1999 زيادة رأس المال المدفوع 130 في المئة إلى 230 مليون جنيه حيث طُرح 10 ملايين سهم بقيمة 100 مليون جنيه للإكتتاب العام وتمّ توزيع ما قيمته 30 مليون جنيه أسهم على المساهمين.

● حقّق **البنك المصري الأمريكي** 25 في المئة نمواً في أرباحه الصافية إلى 100 مليون جنيه على الرغم من تحويل 43 مليون جنيه للمخصصات بزيادة 200 في المئة عن العام 1998 وارتفاع المصروفات الإدارية 14 في المئة إلى 97 مليون جنيه. إذ عوض عنها الإرتفاع في صافي عائدات الفوائد لديه 42 في المئة إلى 141 مليون جنيه وارتفاع دخله من العمولات 14 في المئة إلى 65 مليوناً وأرباح عمليات النقد الأجنبي 17 في المئة إلى 25 مليون جنيه. بغرض وحصل نمو في محفظة .. الإحتفاظ 51 في المئة إلى 513 مليوناً شكل النمو الكبير في سندات الخزانة (إستحقاق 2003) من 74 مليوناً إلى 223 مليون جنيه الشريحة العظمى منه، بينما انخفضت محفظة أذون الخزانة من 376 مليوناً إلى (صفر) ووصل إجمالي موجوداته إلى 5،76 مليارات جنيه.

● إرتفعت أرباح **بنك الدلتا الدولي** 15،3 في المئة إلى 86،6 مليون جنيه مصري (نحو 25،5 مليون دولار أميركي) للعام 1999. تعود هذه الزيادة الى إرتفاع عائد القروض والأرصدة لدى البنوك 18،8 في المئة إلى 126،8 مليوناً وإرتفاع عمولات وأتعاب الخدمات المصرفية 11،9 في المئة إلى 39،7 مليون جنيه. وارتفعت ودائع العملاء 16 في المئة لتبلغ نحو 1،3 مليار جنيه فيما شهدت تكلفة الودائع والإقتراض إنخفاضاً طفيفاً من 81،4 مليوناً العام 98 إلى 80 مليوناً العام 1999. هذا وإرتفع حجم القروض الممنوحة للعملاء 20،7 في المئة إلى 1،1 مليار جنيه وتمّ زيادة إجمالي حقوق المساهمين 6،9 في المئة لتبلغ في نهاية 1999 427،7 مليون جنيه.

○ حقق **البنك المصري البريطاني** أعلى نمو بالأرباح الصافية إذ بلغت أرباحه للعام 1999 52 مليون جنيه بزيادة 42 في المئة عن العام السابق. وكان المصدر الأساسي لتحسّن الأرباح، النمو في صافي الفوائد 31 في المئة إلى 75 مليون جنيه والنمو في العمولات وأرباح عمليات النقد الأجنبي 21 في المئة و44 في المئة على التوالي. وتخطت موجودات المصرف 3 مليارات جنيه العام الماضي بزيادة 18 في المئة عن العام 1998 في حين زادت محفظة القروض للعملاء 24 في المئة إلى 1،8 مليار جنيه ومحفظة الإستثمارات 60 في المئة إلى 2،9 مليار جنيه وزادت ودائع عملائه 45 في المئة إلى 2،3 مليار جنيه كما زاد رأس ماله المصدّر والمدفوع من 135 إلى 168 مليون جنيه، وتمّ تحويل مبلغ 6،6 ملايين جنيه إلى الإحتياطي القانوني و26،4 مليون جنيه إلى الإحتياطي الخاص مقابل تلك الزيادة.

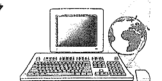
● بلغت الأرباح الصافية لـ **البنك المصري المتحد** 24 مليون جنيه العام 1999، مقابل لا شيء في العام السابق، حيث تمّ العام 1998 تحويل كامل الأرباح البالغة 52،6 مليون جنيه إلى المخصصات. وتُظهر الأرباح قبل المخصصات أنها ارتفعت 19 في المئة العام 1999 إلى 62 مليون جنيه، وذلك قبل تحويل 37 مليون جنيه إلى المخصصات.

أشار أحدث تقرير لـ البنك المركزي المصري إلى 10،17 في المئة نمو في حجم الودائع لدى الجهاز المصرفي في مصر إلى 245 مليار جنيه ونمو التسهيلات الائتمانية الممنوحة من المصارف 16 في المئة إلى 215 مليار جنيه

ويعود تحسن أرباحه للعام 1999 إلى النمو في أرباح بيع الإستثمارات بغرض التجارة 375 في المئة إلى 22 مليون جنيه في حين استقر صافي عائدات الفوائد لديه على 41 مليون جنيه.

أما بنود موجوداته فشهدت تغييراً واضحاً إذ انخفضت محفظة أذون الخزانة من 11،9 مليوناً في 1998 إلى الصفر في 1999، بينما زادت الإستثمارات بغرض المتاجرة 115 في المئة إلى 127 مليوناً شكلت سندات الخزانة الشريحة الكبرى منها (87 مليون جنيه)، كذلك ارتفعت الإستثمارات بغرض الإحتفاظ 151 في المئة إلى 119 مليون جنيه بعد استملاك 40 في المئة من الشركة العربية للعقارات بقيمة 34 مليون جنيه. وعليه وصل إجمالي الموجودات إلى 2،6 مليار بزيادة 37 في المئة عن 1998. وأخيراً حققت ودائع عملاء المصرف نمواً بلغ 31 في المئة إلى 1،8 ملياراً.

● وصلت الأرباح الصافية لدى **بنك الشركة المصرفية العربية الدولية** (SAIB) إلى 10 ملايين دولار بزيادة 16 في المئة عن العام 1998 تماشياً مع نمو محفظة القروض والتسليفات 20 في المئة إلى 186 مليون دولار ومحفظة الإستثمار بغرض الإحتفاظ 12 في المئة إلى 62 مليون دولار. ووصلت موجوداته إلى 434 مليون دولار بزيادة 1،88 في المئة، كما زادت ودائع العملاء 4 في المئة إلى 276 مليون دولار. ■





كمبيوتر واتصالات

Computer & Telecommunication

«كلاموجيا» أم «داتالوجيا»؟

طرح وزير الاتصالات اللبناني **عصام نعمان** فكرة زيادة تعرفة التخابر في لبنان لخفض ظاهرة «الكلاموجيا»، وذلك خلال مؤتمر الاتصالات الذي نظّمته «الاقتصاد والأعمال» مؤخراً.

والمعروف أن نعمان رفع كلفة التخابر الخليوي بعد تسلمه حقيبة الاتصالات بفترة قليلة. ويتبين من الإطلاع على ما يحصل عالمياً على هذا الصعيد أن الوزير نعمان يسبح عكس التيار، وقد يجد بجانبه بعض وزراء الاتصالات العرب، الا أن معظمهم غير وجهة سباحته أو هو في صدد ذلك.

فشبكات الاتصالات لا تستعمل لنقل الصوت وحسب وإنما لتبادل البيانات والمعلومات كذلك. وتتوقع المصادر المتخصصة ان تتجاوز كمية المعطيات المتبادلة على الشبكات كمية الذبذبات الصوتية قريباً وأن لا تشكل هذه الأخيرة سوى نسبة قليلة جداً من حجم الحركة الشبكية خلال بضع سنوات.

وتشجيعاً لهذا المنحى تعمد الحكومات وشركات الاتصالات إلى خفض تعرفة التخابر، وصولاً إلى حد إلغائها نهائياً للتخابر المحلي في بعض البلدان، بهدف تشجيع إنتشار ظواهر الإنترنت والتجارة الإلكترونية والتعلّم عن بعد والطبابة عن بعد...

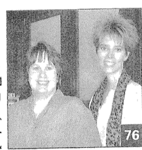
واكتشفت الشركات أنه يمكنها زيادة ايراداتها عبر تقديم خدمات القيمة المضافة على الشبكات عبر توفير التطبيقات المذكورة وغيرها. وأكّدت بعض الشركات العالمية أنها ستلغي رسوم التخابر في المستقبل وستستوفي ايراداتها لقاء الخدمات الاضافية.

ما نخشاه أن تبقى ظاهرة «الكلاموجيا» في بلداننا، لأنها متأصلة في تكويننا ولا تردعها تعرفات هاتفية أو غيرها من القيود،، وأن نقتل ظاهرة «الداتالوجيا» (تبادل الداتا أو المعلومات) قبل ولادتها.

كومباك: نمو متميّز في المنطقة

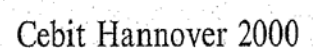
د.**جورج قصير**، مدير عام «كومباك» في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في حديث شامل حول مستقبل تكنولوجيا المعلومات في ضوء التطوّر الهائل الذي يشهده عالم الاتصالات والإنترنت، وعن نمو «كومباك» في أسواق المنطقة وستراتيجية عملها. ص(110)

Windows 2000

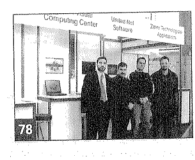


76

بعيداً عن مظاهر الصخب الإعلامي الذي رافق سابقاً لرح ويندوز 98، طرحت مايكروسوفت ويندوز 2000، «الإقتصاد والأعمال» التقت في دبي **كاثلين بوروسكي** و**لاني بوتينو** من مايكروسوفت اللتان تحدثتا عن مزايا برنامج الجديد، والعوائق بالنسبة للمستخدم العربي. ص (114)



Cebit Hannover 2000



78

يعدّ سيبت هانوفر أهم معارض الكمبيوتر والاتصالات والتكنولوجيات الرفيعة في العالم، «الإقتصاد والأعمال» واكبت المعرض وزارت الأجنحة العربية فيه للإطلاع على آخر جديدها. ص (116)

مؤتمر الإقتصاد والأعمال للإتصالات

عرض شامل لأبرز ما شهده معرض «الإقتصاد والأعمال» للإتصالات من محاضرات ومناقشات حول قطاع الإتصالات في العالم العربي حاضراً ومستقبلاً والتطورات المتسارعة على المستوى العالمي، خصوصاً الجيل الثالث من الهواتف النقّالة والإنترنت والملاحة عبر الأقمار الصناعية. ص (120)

حوار مع مدير عام كومباك الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



د. جورج قصير يجمع بين الخبرة في تكنولوجيا المعلومات والقيادة كمدير عام فريق عمل شركة كومباك كمبيوتر كوربوريشن في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تبلورت نظرته حول أسواق المنطقة من خلال عمله الحالي الذي التحق به منذ نحو ستة أشهر.

«الاقتصاد والأعمال» حاورت د. قصير حول العديد من النقاط في عالم تقنية المعلومات وتوجهات العمل ضمن سياسته في إدارة «كومباك». هنا الحوار:

قصير: نمو متميّز في المنطقة

كومباك: من صناعة الأجهزة إلى صناعة المعلومات

دبي – الاقتصاد والأعمال

■ **بعد مرور نحو ستة أشهر على وجودكم في منصبكم كمدير لشركة كومباك الشرق الأوسط، كيف تجدون أسواق المنطقة؟**

□ إن أسواق المنطقة بما تشهده من نمو واعد يجعلنا في كومباك نركّز على دعمها والاستثمار فيها بشكل يعزز حصتنا في السوق. وقد حاولنا في كومباك جاهدين أن ندعم احتياجات السوق خصوصاً على صعيد تقنية المعلومات، والتجارة الإلكترونية. ومن هذا المبدأ نحاول أن نكرّس في أذهان عملائنا في المنطقة فكرة انتقال كومباك من مفهوم شركة منتجة لأجهزة ومعدات الكمبيوتر إلى شركة إنتاج حلول وخدمات التجارة الإلكترونية ودعم البيانات وأمنها، بالإضافة إلى إنتاج أجهزة وعتاد الكمبيوتر الذي لنا فيه قصب السبق ومنذ فترة طويلة.

وتتجه أسواق المنطقة نحو تقنيات الحلول والاتصالات عبر الشبكات وأهمها الإنترنت، ما يفرض علينا تلبية احتياجاتها من أجهزة وتطبيقات وحلول شاملة، وهذا التطور السريع لأسواق المنطقة والعالم بشكل عام جعلنا نلتزم بشعار أعمال بلا توقف (Non Stop).

أعمال بلا توقف

■ **في ما يتعلق بشعاركم المطروح (Non Stop) «أعمال بلا توقف»، ألا تعتقدون أن تطبيق مثل هذا المفهوم على صعيد الحلول ودعم التجارة الإلكترونية يعدّ أسهل منه على صعيد إنتاج الأجهزة والمعدات حيث يحتاج تطويرها إلى وقت أطول، ما يجعل من تحقيقه على كافة الأصعدة أمراً صعباً.**

□ لا يمكن لشركة واحدة أن تزوّد المستهلكين بجميع ما يحتاجونه من منتجات بدءاً من أجهزة الكمبيوتر الشخصية إلى الأجهزة المحمولة ومنافذ الاتصال والأجهزة المزوّدة، أو التطبيقات والحلول والأنظمة المختلفة، إنما كان مفهومنا في كومباك تحقيق التوازن في إنتاج الحلول ودعم التطبيقات بالإضافة إلى إنتاج الأجهزة التي تشغل تلك الأنظمة. ومن هنا جاء التلازم بين التسارع الذي يشهده عالم أنظمة الشبكات ومجال التجارة الإلكترونية وبين إنتاج أجهزة ومعدات تخدم هذا التطور الكبير في ذلك المجال. فعلى سبيل المثال: لكي تحقق نجاحاً في مجال التجارة الإلكترونية، فأنت تحتاج إلى منافذ اتصال سريعة، وتطبيقات ذات كفاءة عالية لمعالجة البيانات الهائلة التي يتمّ الحصول عليها بشكل يومي، ما يعني الحاجة إلى أجهزة ومعدات ذات كفاءة عالية يمكنها تحقيق ذلك، من أجهزة تخزين البيانات، إلى معدات استرجاعها إلى خوادم الشبكات ذات الاعتمادية العالية، من هنا كان مفهوم (Non Stop) شاملاً لكل من الحلول والتطبيقات جنباً إلى جنب مع إنتاج الأجهزة والعتاد بشكل يحقق عملية التوازن في هذا النحو.

إن التحدّي الأكبر يتمثل في إنتاج أجهزة ذات اعتمادية عالية وكفاءة يمكنها مواكبة التطور الهائل في نظم الاتصالات والشبكات، إن لم نحقق هذا التحدي والذي أثبتت كومباك حتى الآن نجاحها فيه، فإننا لن نتمكّن من مواكبة عصر الإنترنت والتجارة الإلكترونية. إن أهم ما يجب التركيز عليه الآن، هو تغيير مفهوم الناس تجاه صناعة الكمبيوتر من مجرّد منتجي أجهزة، إلى مزوّدي حلول شاملة بما فيها صناعة الأجهزة وحلول أمن البيانات والتجارة الإلكترونية، ولدينا في كومباك طلبات يومية من زبائننا لدعم مواقع تجارة إلكترونية وأمن بيانات، ونعمل جاهدين مع شركائنا في المنطقة لتأمين حلول شاملة.

24 في المئة: النمو عالمياً

■ **أشرتم في المؤتمر الأخير حول النتائج التي حققتها كومباك في العام 1999 أن نسبة النمو التي تحققت لديكم بلغت 34,8 في المئة، فما هي نسبة النمو التي حققتها كومباك على صعيد أميركا وأوروبا، والتي تعتبر مجال التنافس الأكبر في هذا المضمار؟**

□ إن نسبة نمو الشركة متقارب في الكثير من الأحيان، لكن قد يزداد معدل النمو أو ينخفض من بلد إلى آخر وذلك لاعتبارات كثيرة، ترتبط بذلك البلد، وبشكل عام فإن

نسبة نمو كومباك عن العام 1999 بما فيها أوروبا وأميركا بلغت 24 في المئة على الصعيد العالمي. يضاف أن نسبة النمو التي حققتها سوق صناعة الكمبيوتر وتقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط بشكلٍ عام بلغت 27 في المئة، بينما تجاوز نمو كومباك هذه النسبة وبلغ 34,8 في المئة أي تجاوز معدل نمو أسواق المنطقة بنسبة ملحوظة.

السعر والجودة

■ **العالم الآن يشهد سباقاً محموماً في تخفيض أسعار منتجات الكمبيوتر، فهل لهذا التخفيض تأثير في جودة المنتج؟ وإلى أي مدى يمكن للمصنعين أن يستمروا في ذلك؟**

□ إذا ما رجعت إلى تاريخ صناعة الكمبيوتر، تجد دائماً أن الإنتاج يخضع لضغوط تخفيض الأسعار، ما يعني أن ما يحدث الآن استمرارية لمرحلة طويلة، إن ما نحاول أن نفعله في كومباك هو تركيزنا على ثلاثة محاور أساسية: المستهلك، الكمبيوتر والسعر.

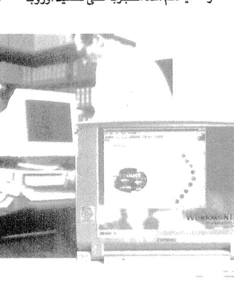
وفي ما يتعلّق بالسعر، فإننا نحاول التحكم وإدارة مفهوم ضبط السعر خصوصاً الأجهزة الشخصية المكتبية والمحمولة. أما على صعيد المزودات والأجهزة الخادمة، فإننا نعتبرها كمشاريع ذات كلفة أعلى ولها متطلباتها الخاصة بحسب حجم الشركة ومستوى الإنفاق على ذلك الصعيد. والتنافس السعري بين مصنّعي الأجهزة العالميين لا يكمن في مجال الأجهزة المكتبية أو المحمولة فقط، فمثلاً عندما نقول أن هناك تنافساً بين شركتيّ «ديل»، و«أي بي أم» في مجال الأجهزة الشخصية، فإننا نتحدث عن هامش ربح محدود، ولكن التنافس الحقيقي يكمن في مجال الأجهزة ذات المستوى الأعلى كالأجهزة الخادمة ذات المواصفات الخاصة.

إننا نؤمن بالتنافس ولكن يجب أن تدرك سوق منتجات تقنية المعلومات أن التعامل في هذه السوق يتمّ من خلال شركاء في العمل، ومعايير لجودة الخدمات المرافقة لعملية البيع وما يليها، وذلك لتحقيق المزيد من الفوائد وكذلك الأرباح ضمن ضغوطات الأسعار المتداولة.

إن التنافس السعري بين منتجي الأجهزة العالميين لا يتمّ غالباً على حساب جودة المنتج وخصوصاً في مجال الأجهزة الشخصية بقدر ما يؤثر على الخدمات المتعلقة بذلك. هذا التنافس الذي تحاول كومباك كلاعب أساسي في هذه السوق ألاّ تجعله مؤثراً على جودة خدماتها، وهذا التنافس أقل حدة على صعيد الأجهزة عالية الثمن كالأجهزة المزوّدة والخوادم الكبيرة.

ونحاول مثلاً من خلال أسواق أوروبا زيادة صلاتنا مع جمهور المستخدمين لأجهزة كومباك بشكل مباشر لتوسيع رؤية كومباك نحو سوق الكمبيوتر، خصوصاً في ما يتعلق بالأسعار ومتطلبات السوق، وحالياً تتمّ هذه التجربة على صعيد أوروبا فقط. عندما نستخدم عبارة اتصال مباشر مع زبائننا لا يعني ذلك تجاهل دور شركائنا في العمل أو موزعينا، إنما محاولة دعمهم في انشغالنا بما يحتاجه المستخدمون، وما هو تقييمهم لمنتجاتنا وخدماتنا.

> **○ نحن شركة إنتاج حلول وخدمات التجارة الإلكترونية ودعم البيانات وأمنها، إضافةً إلى أجهزة الكمبيوتر**
>
> **○ التطور السريع لأسواق المنطقة والعالم جعلنا نلتزم شعار «أعمال بلا توقف»**



التحدي الأكبر إنتاج أجهزة متقدمة لمواكبة تطور الاتصالات والشبكات

الاتصال بالزبائن

■ **إلى أي مدى يفيدكم هذا النوع من الاتصال المباشر مع مستخدمي منتجات كومباك، علماً أنكم لا تمارسون عملية البيع المباشر، وإنما يتمّ ذلك من خلال موزعين معتمدين؟**

□ إن الاستمرار في الاعتماد على ردود أفعال الموزعين واتصالاتهم بالزبائن والمستخدمين لا يجعلنا في صورة واضحة تماماً حول احتياجات المستخدم ورغباته، حيث أن الموزع هو من يبيع ويصدّر الفاتورة، ويقدّم الدعم الفني ويقوم بالتركيب والصيانة، وبالتالي سيبقى هناك منطقة مظلمة غير واضحة الرؤية لدينا عن احتياجات السوق والزبائن ومشاكلهم ومتطلباتهم. ونحن في كومباك نودّ في توسيع نطاق اتصالنا بالمستخدمين لمنتجاتنا التعرّف أكثر على واقع استخدام أجهزتنا ومدى رضاهم وماذا يتوقعون من منتجاتنا أن تقدم لهم. صحيح أننا لا نمارس البيع المباشر (مثلاً من خلال الإنترنت) ولكن نودّ أن نتعرّف أكثر من الذي يشتري منتجاتنا وما هو انطباعهم وذلك يمكّننا من تطوير خدماتنا وتفادي سلبياتها، هذا النوع من التواصل قائم حالياً على صعيد أوروبا وسيتمّ توسعته ليشمل باقي أسواق المنطقة.

نظام لينكس

■ **منذ نحو السنة تقريباً أعلنتم في كومباك عن دعم أجهزتكم لنظام التشغيل لينكس، والذي يشهد الآن تطوراً ملحوظاً، وبدأت تتبناه العديد من الشركات الكبرى، ما هو موقف كومباك من هذا النظام؟**

□ كومباك من أولى الشركات التي أعلنت عن منتجات تدعم نظام التشغيل لينكس وأعلنا مراراً أن أجهزتنا تعمل وفق لينكس وبتوافق تام، ولكن نترك حرية اختيار نظام التشغيل للمستخدم نفسه.

■ **لا أقصد توافقية الأجهزة مع لينكس بقدر ما أقصد تبنّي هذا النظام، فبعض شركات إنتاج الأجهزة بدأت**



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم يسلّم الجائزة للدكتور جورج قصير

بإرفاق نظام لينكس مركباً على أجهزتها التي تبيعها وخصوصاً أجهزة محطات العمل، فهل قمتم بذلك؟

□ حتى الآن لا، لم نقم بذلك، ولكن قد نفعلها يوماً ما.

■ **إذاً ما هي توقعاتكم لنظام لينكس؟**

□ أعتقد أنه ينمو بسرعة، ولكنه ما يزال في مرحلة تحدي النضوج وذلك يحتاج وقتاً، إننا نقف وراء دعم كل تقنية جديدة ولكن المشكلة نجدها في تطوير التطبيقات التي تعمل من خلال لينكس، إذا ما تمّ هذا التطوير فإنه نظام يبشّر بمستقبل جيد.

■ **ولكنه نظام مفتوح وشيفرته متاحة للمطوّرين، بالإضافة إلى كونه مجانياً.**

□ حقيقة، هذه نقطة جيدة تميز هذا النظام وتبعده عن الاحتكار.

إنتاج الطابعات

■ **بالنسبة لـ كومباك، لديكم تجربة محدودة في إنتاج الطابعات وهذه التجربة لم تحاول كومباك المنافسة فيها ودخول سوق الطابعات بقوة، فما هو تعليقكم؟**

□ تكراراً لا يمكن لأي شركة أن تركّز وبالنجاح نفسه على جميع مجالات صناعة تقنية المعلومات، وإنما تختص بجانب أو جوانب منها وتطويرها وتحقيق أكبر حصة ممكنة من السوق. وبصراحة فإن مجال ريادة كومباك في سوق تقنية المعلومات لا يكمن في إنتاج الطابعات، وإنما في مجال أجهزة الكمبيوتر، وتطبيقات الحلول وتطوير التجارة الإلكترونية، أما إنتاج الطابعات على الصعيد الذي أشرت إليه في سؤالك فقد كان تلبية لاحتياجات أسواق معينة، وضمن ظروف معينة.

أجهزة IPAQ

■ **طرحت كومباك أخيراً أجهزة (IPAQ) كمنافذ اتصال مباشر بالإنترنت والشبكات، هل برأيكم سيؤثر هذا النوع من الأجهزة على مفهوم استخدام الكمبيوتر الشخصي، خصوصاً وقد بدأ يتجه إلى إنتاجه العديد من الشركات الأخرى.**

□ لا أحد يملك جواباً دقيقاً على ذلك. فالمستقبل وحده هو الذي سيحدد وذلك حسب نجاح هذا النوع من الأجهزة، وحسب إقبال الناس عليها، لدينا دراساتنا وأرقام مبدئية حول التوقعات ونحاول دعم وتطوير هذا النوع من الأجهزة والتي يمثل (IPAQ) منتجاً ذا اعتمادية قصوى في هذا المجال، إلا أنك لا تستطيع الحكم عليها الآن وعلى منافستها لأجهزة الكمبيوتر الشخصية. وهناك الآن في الأسواق أجهزة كثيرة يمكنها الاتصال بالإنترنت، فهل تمثل بديلاً عن الكمبيوتر الشخصي، أجهزة الهاتف المحمول مثلاً، لا أحد يعلم حالياً. التجربة وحدها تعطي الإجابة الصحيحة.

نمو كومباك العام 99 في المنطقة بلغ 34,8 في المئة مقابل نمو 27 في المئة لسوق الكمبيوتر وتقنية المعلومات

تبدّل في العقليات

■ **هل تعتقدون أن الإنترنت ستغير مفهوم التجارة في المنطقة؟**

□ الإنترنت غيّرت في مفاهيم كثيرة حول الأشياء من حولنا، لكن على صعيد التجارة أعتقد أن الموضوع يحتاج إلى نظرة أكثر نضوجاً، إنني في هذا المجال منذ ما يقارب 25 عاماً، وهي المرة الأولى التي أجد فيها تأثير صناعة تقنية المعلومات على التجارة العالمية بشكل عام. لكن تغيير المفهوم لا يتمّ فقط بتحقيق الاتصال بالشبكة أو بناء موقع على الإنترنت يمكن من خلاله الحصول على المعلومات، أو الأخبار، الألعاب... وغيره بهذا الشكل لا يتمّ تغيير أي شيء. الموضوع يحتاج إلى تغيير النظرة السائدة عن الإنترنت، باتجاه استثمار في عقليات تؤمن بالتقنية طريقاً لاختراق عالم التجارة، معرفة وإدراك بأهمية انعكاس سهولة الوصول إلى المعلومات على التجارة. ومنطقة الشرق الأوسط ليست استثناءً في ذلك، فهي مشمولة بهذه التأثيرات، وما تحتاجه المنطقة هو تغيير العديد من العقليات ذات المفهوم التقليدي عن التجارة وتأهيل كوادر تحمل قيماً تؤمن بالتقنية وتمتلك الديناميكية والقدرة على التطور، وعندها يمكن تحقيق المزيد من النجاحات. هذا هو التحدي الرئيسي وباختصار فإن الإنترنت عبارة عن علاقات قوية في مجال المعلومات يجب توجيهها لإضافة قيمة إلى الأعمال التجارية.

■ **حققت كومباك جائزتين خلال جوائز تقنية المعلومات لمنطقة الشرق الأوسط في المؤتمر الذي عقد أخيراً، ما تعليقكم؟**

□ لدى كومباك التزام قوي لدعم نمو صناعة تقنية المعلومات هنا في الشرق الأوسط وأعتقد أن هذه الجوائز لا تمثل اعترافاً بأهمية منتجات كومباك فحسب، وإنما أيضاً هي تقدير لنشاطات البيع والخدمة والدعم التي تقيمها كومباك وشركاؤها في المنطقة. ■

حوار: نسرين محمد رشيد وعمار عقيلي

مديرة التعريب في مايكروسوفت لـ «الاقتصاد والأعمال»

ويندوز 2000 ليس بديلاً عن 98 للمستخدم الشخصي


كاثلين بوروسكي ولاني برتينو (مايكروسوفت)

لم يُكتب لنظام التشغيل ويندوز 2000 الذي طرحته مايكروسوفت أخيراً تلك الضجة الإعلامية التي رافقت سلفه (ويندوز 98) ولا ذلك الانتظار الطويل الذي عرفناه قبل طرح ويندوز 95. فقد جاءت مراسم طرحه خالية من ذلك الصخب الإعلامي الذي عودتنا عليها الشركة في الماضي.

وتميّز طرح ويندوز 2000 هذا العام بظاهرتين مهمتين: الأولى أن البرنامج تمّ طرحه في شتى أنحاء العالم في اليوم نفسه والثانية: أن المشاهد الاحتفالية تميزت بالوقار والجدية ورافقته أنشطة داعمة من محاضرات وندوات أقامتها الشركات الكبرى العاملة في مجال تقنية المعلومات مثل آي بي أم، بان، كومباك، آيسر...

«الاقتصاد والأعمال» التقت في دبي اثنتين من مسؤولي شركة مايكروسوفت جاءتا من المقرّ الرئيسي في ولاية واشنطن للمشاركة في طرح ويندوز 2000 في دبي. وهما كاثلين م. بوروسكي (مشرفة عام الإنتاج) ولاني برتينو (مديرة تعريب النظام). وكان هذا الحديث:

■ **ما الذي يتميّز به ويندوز 2000 بالنسبة للمستخدم العربي؟**

□ من حيث المفهوم، تقوم بنية ويندوز 2000 على البنية نفسها التي كان يعمل بها ويندوز لدعم الشبكات، وفي ما يخص المستخدم العربي لم يعد هناك إصدار منفصل معرّب من نظام التشغيل، وإنما باعتمادنا على تقنية يونيكود تمكنّا من جعل ويندوز 2000 يدعم اللغة العربية باعتمادية جيدة، إضافةً إلى دعمه لما يزيد عن 60 لغة. فلم يعد هناك حاجة لأن يقوم متصفّح الإنترنت الذي يستخدم ويندوز 2000 إلى إضافة أي ملحقات او إعادة تركيب نسخة خاصة من النظام ليتمكّن من تصفّح الإنترنت بالعربية او إرسال واستقبال البريد الإلكتروني العربي، كل ما عليه هو تحديد اللغة التي يدعمها النظام إلى جانب اللغة الإنكليزية.

■ **من هم المستهدفون من ويندوز 2000؟**

□ جميع مستخدمي الكمبيوتر، كلهم... هذا ما أتمناه أن يستخدموا جميعاً هذا النظام للاستفادة من مزاياه وخواصه المتميزة وبشكلٍ عام في ما يتعلق بالشبكات والإنترنت. في الحقيقة ان ويندوز 2000 ليس بديلاً عن ويندوز 98، وإنما هو ترقية لنظام ويندوز أي انه نظام يقوم في بنيته على دعم الشبكات، والمستفيد الأهم من الترقية إلى 2000 هو المستخدم المكتبي والذي يعمل على بنية الشبكات، حيث أن مزايا ويندوز 2000 تظهر بشكلٍ خاص على الشبكات، وبالتالي فإن كل من يعمل على جهاز كمبيوتر في مكتبه ويحتاج دعماً قوياً للشبكات الكبيرة او الصغيرة، فإن ويندوز 2000 هو الحل، اما المستخدم المنزلي الذي يعمل الآن ضمن بيئة ويندوز 98، فهو ليس مطلوباً منه الترقية الى ويندوز 2000 وعليه أن يتريّث وينتظر الإصدارة الخاصة بالمستخدم المنزلي من ويندوز والتي أطلقت عليها مايكروسوفت اسم ويندوز الألفية Windows Millenium Edition وهي موجهة للمستخدم المنزلي الذي يستخدم الجهاز بشكلٍ دائم في منزله للألعاب ولتصفّح الإنترنت ولبرامج الملتيميديا، حتى ذلك الوقت يمكن لهذه الشريحة من المستخدمين الاستمرار في الإصدارة الثانية من ويندوز 98 التي بين أيديهم الآن.

■ **كان في نظام ويندوز 3،1 النسخة المعرّبة بعض الملحقات الخاصة بالمستخدم العربي وحده مثل أداة المحمول والخاصة بتحويل النصوص العربية من بيئات التشغيل المختلفة، نجدها قد اختفت من إصدارات ويندوز 95، 98 وكذلك 2000، فما السبب؟**

□ الله أعلم!! (قالتها بالعربية!) لكن الأداة التي تتحدث عنها كانت تقوم على تحويل النصوص العربية من بيئات التشغيل المختلفة مثل دوس وماكنتوش إلى ويندوز لتمكين المستخدم العربي من الاستفادة من نصوص مكتوبة ضمن محارف (دوس) مثلاً ونقلها إلى ويندوز، ولكن بعد ظهور ويندوز 95 ثم 98 لا أعتقد أنه بقي من يستخدم دوس للكتابة بالعربية.

■ **ماذا بخصوص بيئة ماكنتوش، لدينا إحصائيات تشير إلى أن نسبة المستخدمين العرب في مجال النشر والإعلان تحديداً تتجاوز 80 في المئة، فهل تمّ تجاهلها بحذف مثل هذه الأدوات صغيرة الحجم وكبيرة الفائدة؟**

□ لست أنا، بطبيعة عملي، من يختص بذلك.

■ **الخطوط العربية المرفقة مع ويندوز 2000، ما زالت ومنذ فترة طويلة لا تشهد تطويراً في عددها ونوعها، على الرغم أن الخطوط الأخرى واللاتينية بالذات تزداد وتتطور بشكل لافت. لماذا؟**

□ أعتقد أن ذلك من مهمة المطوّرين العرب لأن مايكروسوفت تقدم البنية الأساسية في النظام والذي يقبل إضافة خطوط حسب رغبة المستخدم في حال توافرها بشكلٍ يخضع لشروط برمجة ويندوز. هناك نسخة من ويندوز 2000 عربية بالكامل وكذلك نسخة متعددة اللغات من ويندوز 2000 بروفيشنال وفي النسخة العربية هناك العديد من المزايا المصممة للمستخدم العربي بشكلٍ خاص.

ونظام ويندوز 2000 هو بثلاثة إصدارات مختلفة حسب ما أعلنته مايكروسوفت.

1 – ويندوز 2000 بروفيشنال

2 – ويندوز 2000 سيرفر

3 – ويندوز 2000 أدفانسد سيرفر، وهو النسخة الأكثر تطوراً للشبكات والتي سيتمّ توافرها خلال النصف الثاني من العام الحالي. ■

معرض «سيبت هانوفر 2000»

حضور عربي ضعيف والإستثناء الأردن ومصر

شكوى عارمة من البرمجيات العربية ضد القرصنة

يقولون عن معرض سيبت هانوفر (Cebit Hannover) انه سيد المعارض للكومبيوتر والاتصالات والتكنولوجيات العالية، والأهم في العالم.

حفلت دورة العام 2000 بجديد تمثل في التعديلات والأضافات التي أدخلت على تقنيات اجهزة الكمبيوتر والطابعات والهاتف والفاكس والكاميرات. كذلك ارتبطت شبكة الانترنت بكل شاردة وواردة على مساحة المعرض التي بلغت 400 ألف متر مربع، وتركزت بشكل خاص على التجارة الألكترونية. كما ان احد أهم صرعات المعرض جاءت من عالم الاتصالات وتحديداً عالم الهاتف النقال WAP (Wireless Application Protocol) التي تشكل المفتاح التقني الجديد الى مجتمع المعلومات.

وبعيداً عن التقنيات الجديدة التي لا يتسع لها المجال، لا بد من التوقف عند الحضور العربي الذي كان ضعيفاً.

الحضور العربي ضعيف

حضر العرب سيبت هانوفر 2000 كزائرين متخصصين بالدرجة الأولى. وبالنسبة للشركات كان الحضور ضعيفاً كما في غالبية المعارض الأخرى المهمة في ألمانيا. فقد اقتصر على مجيء خمس شركات من مصر وخمس من الأردن، وشركة من الكويت وأخرى من الإمارات. وهذا ما يدفع للتساؤل، أين العرب من عصر المعلومات والإنترنت لاسيما أن نحو 80 شركة حضرت من إسرائيل وحدها. ثم أين الشركات من شمال أفريقيا ولبنان والخليج وسوريا؟ وهل يعقل أن كل بلدان المغرب العربي لم تحضر إلا بشركة واحدة رغم الضجيج الذي يثار حول التطور والنمو الاقتصاديين في تونس والمغرب؟ المؤكد أن ضعف التمثيل العربي ليس سببه فقط قلة شركات البرمجيات والكومبيوتر، إنما أيضاً ضعف التقدير لأهمية الحضور والإطلاع والترويج من خلال معرض عملاق على غرار سيبت. فالمنتج العربي، حسب **أشرف موسى** مدير التسويق والمبيعات بشركة الزين الأردنية للتطبيقات التقنية (ZEINE)، ما يزال يتصرف بعقلية أن على الزبون المجيء إليه بدلا أن يقوم هو نفسه بالبحث عنه وإيجاده.

الأردن شكّل استثناء

وتمثّل الحضور الأردني بشركات الزين للتطبيقات التقنية (ZEINE) و مركز الأفق لمعالجة المعلومات المرئية (Horizon Visual Computing Center) وبروموت نت (Promote-Net) المتخصصة في حلول الإنترنت إضافة إلى فيرست أنفو تك (First InFotech) وارابست (Arabist). وهي من الشركات المتخصصة في البرمجة والتطبيقات وحلول الإنترنت. ونظم حضورها مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية الحكومية التي أنشئت في أوائل السبعينات لأغراض متعددة منها تشجيع تقديم الدعم المادي والمعنوي السخي للشركات الأردنية التي ترغب في المشاركة في المعارض الخارجية. ويقول **محمد خليل** المبرمج في المؤسسة ومندوبها إلى سيبت «أن حدود الدعم تصل إلى مستويات عالية بحيث لا تتحمل الشركة العارضة سوى مبالغ رمزية من أعباء تكاليف الحضور». وعكس تنوع المنتجات المعروضة مستوى جيداً من الكفاءة والقدرة بالنسبة لبلد صغير كالأردن. وكان من أبرز العارضين شركة الزين ومركز الأفق.

وتعتبر الزين إحدى أهم الشركات الأردنية العاملة في مجال تقنيات المعلومات. تنتج العديد من البرامج والتطبيقات بشكل جزئي أو كلي، أشهرها إنتاج برنامج «ألف» الخاص بمعالجة النصوص باللغة العربية على نظام ماكنتوش. وكان لنجاحها على هذا الصعيد دور في تكليفها من قبل شركة ابل كومبيوتر بإعداد برنامج حسابي عربي (ورقة بيان) يشبه برنامج اكسل من مايكروسوفت. وبالإضافة لذلك تعتبر الزين المسؤولة عن تعريب أنظمة التشغيل الخاصة «بابل» كومبيوتر في العالم العربي. كما أنها تتعامل مع العديد من الشركات العالمية الأخرى في إنتاج خدمات وتطبيقات مختلفة منها سيمنز ومايكروسوفت. وعلى الرغم من عملها في مجال التعريب، تبدو الأسواق العربية بالنسبة للزين أقل أهمية من مثيلاتها الأميركية والألمانية والأوربية. ويرى **أشرف موسى** مدير التسويق والمبيعات سبب ذلك أن «المستهلك العربي لا يقدّر أهمية الحصول على البرامج ذات النوعية العالية. فالجهاز بالنسبة له أهم، كون البرنامج في حالات عديدة تحصيل حاصل أو لا يكاد يكلفه شيئاً يذكر. والسبب أن الشركات العالمية مثل مايكروسوفت تبيع الجهاز وضمنه البرنامج. وفي الحالات الأخرى يتم طبع البرامج بطرق غير شرعية وبيعها بأسعار بخسة في أسواقنا بسبب غياب الرادع الذي يمنع من الاعتداء على حقوق حماية الملكية الفكرية».

ومن الشركات المتميّزة في إنتاج برامج الوسائط المتعددة، مركز الأفق المتخصص بالبرامج التعليمية التي تتسع لتشمل الموسوعات العلمية والدينية والجغرافيا والفيزياء وغيرها ولمختلف الأعمار. ومما يميزها، حسب **محمود الزواوي** مدير التسويق والمبيعات في المركز، اعتمادها على الأسلوب الترفيهي غير الممل بالنسبة للمستخدم. وعن فرص التسويق يبدو أن معرض هانوفر فتح مجالاً أوسع «لقد فوجئنا بوجود فرص تسويق كبيرة خصوصاً على صعيد البرامج الدينية التي تهم المسلمين في ألمانيا».

الحضور المصري

نظم الحضور المصري الذي تمثل بخمس شركات أيضاً، جمعية المصدرين المصريين التي تساعد على ترويج المنتجات المصرية في الأسواق الخارجية. وفي هذا الإطار تقول

د. عادل خليفة: نعاني من التعدي على الحقوق



عادل حسين: مع مشكلة القرصنة لا نستطيع البيع

هبة سيد مسؤولة قطاع البرمجيات أن الجمعية تدعم حضور المنتجين في 28 معرضاً دولياً بينها «سيبت هانوفر»، بما يصل إلى تحمل أكثر من 50 في المئة من تكاليف الحضور.

ومن الشركات التي حضرت نايل سوفت انترناشيونال (NileSoft International) وإت ورك (IT Work) وداتا مانجمنت سيستمس (Data Management Systems). وجميعها متخصصة بإنتاج البرامج والخدمات وتقديم الحلول حسب طلب الزبون. وتشمل أنشطتها الأنظمة المالية للشركات والبنوك وأنظمة التأمينات وقواعد البيانات والاتصالات والتجارة الإلكترونية. وبالنسبة للأولى والثانية تعتبر الأسواق الأوروبية والأميركية سوق النشاط الرئيسي. والسبب استقرار هذه الأسواق وقدرة المنتجات المصرية على المنافسة فيها. ويرى **حسام عامر** مدير المشروع في «إت ورك» أن سبب التركيز على الأسواق المذكورة يكمن في تزايد الطلب العالمي على تطوير وإنتاج البرمجيات. وهذا ما أوجد فرص عمل جديدة لشركات البرمجة في مختلف البلدان ومنها مصر. ويسهل استغلال هذه الفرص ثورة الاتصالات والتقيد بمواصفات الجودة. وبغير «نايل سوفت» و«إت ورك» تُعتبر الأسواق العربية لاسيما الخليجية منها السوق الرئيسية لـ داتا مانجمنت سيستمس. ويعكس هذا الأمر الاعتماد المتزايد على العمالة المحلية والعربية في أسواق الخليج. كما أن المنتج المصري يتمتع بميزة ملاءمته للبيئة أكثر من كونه يخاطب الزبون العربي بلغته ناهيك عن نوعيته الجيدة. وعن مستقبل هذه الأسواق قال **حاتم مجدي خير الله** عضو مجلس الإدارة، أن هناك بوادر جيدة لنمو الطلب على منتجات الشركات العربية من مصر وغيرها.

وتنشط مجموعة خليفة للكومبيوتر في صناعة وتسويق برامج الوسائط المتعددة والحلول المتكاملة منذ أكثر من 15 سنة، وتركز نشاطها على البرامج التعليمية والدينية والثقافية لمختلف الأعمار. وقد أنتجت حتى الآن أكثر من 200 برنامج أهمها في حقلي التعليم المدرسي والتربية الإسلامية. ومنها مثلاً موسوعة الفرقان التي تحتوي على القرآن الكريم مشروحاً باللغات الإنكليزية والفرنسية والإندونيسية. لكن الشركة تعاني من مشكلة التعدي على حقوقها الفكرية في العالم العربي. ففي بلدان مثل سوريا ولبنان والسعودية يتم نسخ وبيع برامجها بشكل غير شرعي، كما ذكر رئيس المجموعة الدكتور **عادل خليفة**، ووصل الأمر في حالات كثيرة إلى أن ذلك يتم في مصانع تقوم بنسخ كميات كبيرة تغرق بها السوق بأسعار بخسة من دون رقيب أو حسيب. أما شركة أنظمة الكومبيوتر الشخصي (Personal Computer System) فتنشط في مجالي الإنتاج حسب الطلب وللسوق. ويذكر **عادل حسين** مدير قطاع الوسائط المتعددة فيها، أنها بدأت بتصنيع البرامج للشركات التجارية والفنادق وغيرها حسب الطلب. وسمح لها النجاح الذي حققته على هذا الصعيد بالتوسع نحو إنتاج برامج الوسائط المتعددة سيما التعليمية منها. ومن أهم البرامج تلك الخاصة بتعليم الأطفال واللغات للأجانب. ولبعض برامجها مثل مغامرات بيني العجيبة شهرة واسعة حيث حاز على جائزة أهم برنامج للطفل في المنطقة العربية للعام 1998. وتعتبر القرصنة بالنسبة لـ **عادل حسين** أيضاً «الطامة الكبرى التي تواجه الشركة في البلدان العربية.. تصور أننا لا نستطيع البيع في أسواق دول عربية كالأردن ولبنان وفلسطين بسبب هذه المشكلة». ويبدو أن هناك مصانع في إسرائيل تساعد المتعدين على نسخ كميات كبيرة من البرامج العربية لتعرض في الأسواق بأسعار بخسة، ما يشكل تهديداً خطيراً لصناعة البرمجيات العربية التي تشكل عصب التقنيات الحديثة. وعن معرض سيبت كونه يحضره للمرة الأولى ذكر **حسين** أن النتائج «كانت رائعة». ولاحظ أن هناك إمكانات كبيرة لتسويق البرامج العربية في السوق الألمانية ليس لوجود جالية عربية وإسلامية كبيرة فيها. «فقد اتضح لنا أن المستهلك الألماني تهمه أيضاً برامجنا الثقافية والسياحية والتعليمية وغيرها لكن بلغته». ومن الشركات المهمة التي حضرت باسم مصر أيضاً شركة كي م بي (KMP) الألمانية المشهورة بصناعة محابر أجهزة الطباعة والتصوير العادية والملونة. وللشركة فرع إنتاجي في القاهرة أقامته هناك لأهمية السوق المصرية الواعدة كما يقول **ميخائيل فيفرز** أحد مدراء التسويق والمبيعات. ومن الكويت جاءت شركة «جولف سات» للاتصالات التي تعتبر من أهم الشركات المتخصصة في تقنيات أقمار الاتصالات وخدماتها. ■



داخل الجناح الأردني من اليمين: أشرف موسى والياس الور (الزين)، محمد خليل (مؤسسة تنمية الصادرات) ومحمود الزواوي (الأفق)

المعلوماتية والاتصالات في تونس:

اتفاقات واسعة مع جهات كندية

Net Com تعطي شهادة إيزو 15408 في أمن المعلوماتية

Cyne توفر خدمة الجغرافيا الرقمية


ضمير المناعي


كريم احراس

تمّ أواخر شهر شباط/فبراير الماضي توقيع عدد من الاتفاقات بين جهات حكومية وخاصة في كل من كندا وتونس للتعاون في مجالات المعلوماتية والاتصالات، وهي المرة الأولى التي يتمّ فيها التوقيع على اتفاقات بهذا الحجم وبهذه النوعية.

دراسة السوق

فقد عقدت «كتابة الدولة للإعلامية» في تونس، اتفاقاً مع مركز تطوير البرمجيات في مقاطعة كويبك الكندية (CPLQ) وذلك لإعداد دراسة سوق حول واقع البرمجيات في تونس وآفاق تطويرها لتواكب آخر المستجدات العالمية.

من جهة ثانية، تمّ توقيع اتفاقات جانبية بين شركات خاصة من تونس وكندا للتعاون في مجال التمثيل والتدريب والتطبيق والتطوير لمختلف نشاطات المعلوماتية والاتصالات، وأبرز هذه الاتفاقات مع الشركة التونسية الآتية سينكس (Cynex)، نت كوم، BFI و ITG.

Cynex والجغرافيا الرقمية

اتفقت شركة سينكس التونسية مع DMR الكندية لإقامة شراكة بين الخبرات الكندية والمعرفة التونسية والتعاون في مجال الجغرافيا الرقمية (Geomatique)، لا سيما أن DMR هي الأولى في كندا في هذا الحقل ويبلغ حجم معاملاتها أكثر من مليار دولار سنوياً.

وستقوم سينكس بتنفيذ مشاريع لحساب الحكومة التونسية حسب تصريح لرئيسها السيد **ضمير المناعي** الذي أشار إلى أن تونس بدأت أوسع برنامج للجغرفة الوطنية (اي إعداد خرائط ومعلومات جغرافية على مستوى البلاد بأكملها) وهناك العديد من الجهات والمصالح الحكومية التي تساهم في هذا المشروع لوضع البنية الأساسية للجغرافيا الرقمية في تونس.

وأضاف **المناعي**: تنشط شركتنا في مجال تطوير البرمجيات وفي تقديم المساعدة التقنية وهندسة الاتصالات، إضافةً الى التدريب وتكوين المهندسين في مجال الاتصالات. واليوم بعد اتفاقنا مع الكنديين، ندخل مجالاً جديداً وفريداً في أفريقيا والشرق الأوسط وهو الجغرافيا الرقمية، ونحن مستعدون للدخول في أي عروض او صفقات تطلبها اي جهة في المنطقة، وقادرون على تقديم أرفع مستوى من الخدمة في هذا المجال.

Net Com وأمن المعلوماتية

اما شركة نت كوم فعقدت اتفاقين مع جهات كندية للتعاون في مجالات أمن المعلوماتية والإنترنت وخصوصاً قطاع التجارة الإلكترونية.

عن هذا الاتفاق قال المدير العام لـ نت كوم **كريم احراس**: «يتسارع التطور بشكل هائل حالياً وبمعدل 4 أضعاف يومياً، أي أن سنة التطور اليوم يمكن أن تعادل 4 سنوات، اما مستقبلاً فلا يعرف أحد. نحن في نت كوم من أوائل الشركات التونسية في تنفيذ شبكات المعلوماتية والاتصالات، إلاّ أن مسألة أمن المعلوماتية باتت تفرض نفسها بإلحاح، خصوصاً أن إسرائيل هي الأولى في المنطقة في هذا المجال. وأمن المعلوماتية يفترض تأمين المسؤولين عن اقسام المعلوماتية في الدول والمؤسسات وتأمين البرامج وتطبيقها.

وأضاف: قمنا بدراسة في بلدان العالم ووجدنا أن كندا هي البلد الأكثر تطوراً في أمن المعلوماتية وفي التجارة الإلكترونية. ولقينا من الكنديين التعاون الكامل، إضافةً الى ما يدرسونه ويحضرون له في الوقت الحاضر والذي يمكن أن يحوّل الخيال والوهم إلى حقائق.

وأضاف **احراس**: وقّعنا مع شركة كندية اتفاقاً لمنح شهادة النوعية في أمن المعلوماتية (ISO 15408)، وهي تُعنى بمواصفات جديدة وجدية لم تعرفها أوروبا او أفريقيا او العالم العربي من قبل، على الرغم من تقدم فرنسا وإسرائيل في هذا المجال، وسيكون لنا حق تمثيل الشركة في أفريقيا والشرق الأوسط لمنح مثل هذه الشهادة، كما وقّعنا عقداً في مجال الإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وقال **كريم احراس**: نت كوم متخصصة في مجال شبكات المعلوماتية والاتصالات وهي نجحت بهذا الدور الى حدٍّ كبير، إلا أن التطور يفرض الدخول في تخصص أعمق لأن الحديث عن الشبكات بات عمومياً اليوم.

ونحن في الشركة نعيد النظر في الهيكلية الإدارية والمهنية لتتوافق مع توجهاتنا واختصاصاتنا الجديدة، لا سيما أننا سنكون من الأوائل في منطقة المتوسط في مجال أمن المعلوماتية، وسنستعمل كل نقاط القوة لدينا. فنحن متطورون في مجالات الاستشارة ورسم الستراتيجيات وتقديم القيمة المضافة العالية، وهذا ما يغطي ضعفنا في التصنيع.

وأضاف: انتهت حرب الوينتل (WINTEL) ونحن أمام حرب جديدة يتمّ التحضير لها في مجالات الأمن والتجارة الإلكترونية ولا نعرف ماهيتها، فهل نسمح بمعاودة الكرّة ونكون ضحايا الحروب المبرمجة؟ نحن لسنا متخلّفين ولا أحد أفضل منا، وإن كنا لم ننجح في الماضي فأولادنا سينجحون. في كندا وغيرها يخلقون المستقبل، فهل نبقى مستهلكين، لا بد أن نفتح الباب لأبنائنا فهم ثروتنا الكبرى، وإلا فالمبدعين منهم يذهبون للعمل في الدول المتقدمة والآخرون يصبحون عاطلين عن العمل. ■



الرئيس الحص يتوسط المنصة الرئيسية خلال الإفتتاح وبدا من اليمين: سامي البشير، رؤوف أبو زكي، الوزير عصام نعمان وجمال سليمان

مؤتمر الاقتصاد والأعمال للاتصالات

منبر العرب في عصر المعلومات

نظّمت «الاقتصاد والأعمال» بين 17 و19 شباط/فبراير الماضي مؤتمرها العربي الدولي الثاني للإتصالات في فندق السمرلند – بيروت، بمشاركة وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية والاتحاد الدولي للإتصالات. وشارك في المؤتمر نحو 300 خبيرمن مختلف الدول العربية والأجنبية. وكان العدد الماضي من «الاقتصاد والأعمال» تضمن وقائع افتتاح المؤتمر والأنشطة المرافقة له من معرض ومآدب وسواها، وفي ما يلي عرض لأبرز مداولاته:

طرح المحاضرون المتخصصون الـ 34 خلال 8 جلسات عمل مكثفة كافة النواحي المتعلّقة بقطاع الاتصالات في العالم العربي وأبرز التطوّرات على المستوى العالمي. كما تخلل المؤتمر عرض لآخر التقنيات في عالم الإتصالات خصوصاً تلك المتعلقة بالجيل الثالث من الهواتف النقّالة ومشاريع الإتصال والانترنت والملاحة عبر الأقمار الصناعية. وشكّلت الجلستان المخصصتان لمؤتمر الراديو العالمي 2000 علامة فارقة للمؤتمر حيث تحول بطبيعة حضوره من قبل صانعي القرار الإتصالاتي العربي في القطاعين العام والخاص إلى جلسة تحضيرية للمؤتمر المذكور.

وسجّل شريط أحداث المؤتمر على مدى يومين الوقائع التالية:

الواقع العربي: تلمس الطريق

أوضحت الجلسة الأولى المخصصة لواقع الاتصالات في البلدان العربية أن هذه البلدان بدأت تتلمس طريقها بالتعاطي مع قطاع الاتصالات مستقبلاً بعد اقتناعها المؤكد بأهمية هذا القطاع في تطوير الاقتصادات والمجتمعات. ترأس هذه الجلسة وزير البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان د. عصام نعمان وتحدّث فيها كل من مدير عام مؤسسة الاتصالات السورية المهندس مكرم عبيد، وهو أصبح وزيراً للنقل في الحكومة السورية، وممثل وزير الاتصالات والمعلوماتية في مصر د. بهنسي محمد نصير ومدير عام الإنشاء والتجهيز في وزارة البريد



الوزير مكرم عبيد





مشاركة عربية ودولية واسعة

والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان المهندس **ناجي اندراوس**.

عبيد عدد الأنظمة التي تتطلبها خدمات الإتصالات وهي برأيه: ترخيص الخدمة، تحديد الجودة، التشغيل والإستثمار، التعرفة وحساب التكاليف، والنظام المالي والمحاسبي. كما حدد المهام الأساسية لمقدّم خدمات الإتصالات وهي: توفير الخدمة بأسهل الشروط وأدنى الأسعار ضمن منطقة الترخيص، إضافة إلى توفير الخدمة الأساسية وخدمات القيمة المضافة والخدمات الحديثة. أما مؤسسات الاتصالات فعليها إعداد مواصفات التجهيزات التي ترغب في شرائها ووضع الخطط والبرامج التنفيذية والتسويقية وتنفيذ المشاريع كلياً أو جزئياً والبحث والتطوير. وعرض **عبيد** لواقع مؤسسات وشركات الإتصالات العربية حيث لا تزال في معظمها حكومية تعمل ضمن حدود بلدانها، وفي حين عمد بعضها لإشراك القطاع الخاص بنسبة من الحصص عمدت بلدان أخرى لإدخال القطاع الخاص في خدمات معينة كالانترنت والهاتف الجوّال. وأخيراً عرض **عبيد** لآخر التطوّرات العالمية في قطاع الإتصالات لجهة تطبيق أحكام منظمة التجارة العالمية وتشكيل التحالفات الدولية، عبر الإنضمام والدمج وفتح باب المنافسة واعتماد التقنيات الحديثة والإنفاق على البحث التطوير.



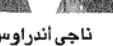
الجلسة الأولى برئاسة الوزير عصام نعمان وضمّت الوزير مكرم عبيد، د. بهنسي محمد نصير وناجي اندراوس

من جهته تحدّث د. **بهنسي محمد نصير** عن واقع قطاع الإتصالات والمعلومات في مصر حيث تمّ مؤخراً إضافة مهام المعلوماتية إلى وزارة الإتصالات. وأشار **نصير** أولاً الى تطوّر سوق الاتصالات في مصر وخصوصاً تطوّر خدمات الهاتف المحمول في ظلّ النظام التنافسي بين شركتين في القطاع الخاص، وتوقع ان يصل عدد المشتركين بعد أربع سنوات إلى 3 ملايين شخص، ثم عرض **نصير** محاور العمل المستقبلية وهي ستة: تنمية الطلب الوطني على المعلومات واستخدامها، التوجه إلى الأسواق العالمية سعياً للحصول على نصيب من الطلب العالمي في قطاعي الاتصالات والمعلوماتية، التنمية البشرية وزيادة الوعي المجتمعي بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إقامة التحالف مع الصناعة العالمية، تحديث البنية الأساسية للإتصالات، وأخيراً، تهيئة المناخ التشريعي لانطلاق صناعة الاتصالات والمعلومات.



د. بهنسي محمد نصير

والكلمة الأخيرة في هذه الجلسة كانت للمهندس **ناجي اندراوس** الذي عرض البنية الداخلية لوزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان وواقع قطاع الإتصالات فيه حيث تطرق إلى خدمات التخابر العادي والخليوي والانترنت وتبادل المعلومات. ففي



ناجي اندراوس

الشبكة الثابتة يوجد في لبنان 1،370،000 خط، بيع منها 698 ألفاً بنسبة اختراق تبلغ 17 في المئة، أما مشتركو الخليوي فيفوق عددهم الـ 600 ألف. وعلى صعيد الانترنت ففي لبنان 18 مزوداً للخدمة ونحو 85 ألف مشترك. وبلغت ايرادات الوزارة العام 1999، 600 مليون دولار مقارنة بـ 440 مليوناً للعام الذي سبقه. ووظفت الوزارة مبلغ مليار دولار خلال السنوات الخمس الماضية في تحديث وتوسيع الخدمة. وتحدّث عن خطط الوزارة المستقبلية، ومنها تطوير شبكة لإدارة الاتصالات (TMN) توفر تكاملاً بين معدات التشبيك التابعة لـ الكاتل واريكسون وسيمنز، وتركيب أربعة آلاف هاتف عمومي، وإنشاء شبكة اتصالات ذكية لبطاقة الهاتف المدفوعة سلفاً، وتوسيع الطاقة الاستيعابية للشبكة الحالية. يُضاف إلى هذه المشاريع إنشاء مركز (hub) لخدمات الانترنت في الوزارة وتحسين نظام الجباية والفوترة وتوسيع الخدمة إلى المناطق النائية وغيرها من المشاريع. وأخيراً تناول اندراوس مشروع القانون الذي أعدّته الوزارة والمتعلّق بإصلاح نظام الاتصالات في لبنان ما يسمح بإنشاء هيئة رقابية مستقلة، والتحرير وإشراك القطاع الخاص بشكل أكثر فعالية في قطاع الاتصالات.

وفي معرض النقاش في نهاية الجلسة الاولى افصح الوزير **نعمان** عن إمكانية إقرار قانون الإتصالات من قبل مجلس النواب خلال أيار/مايو المقبل ما يستتبع إنشاء هيئة رقابية مستقلة وتحويل أجهزة الوزارة إلى مؤسسة عامة للإتصالات تمهيداً لعرض 25 في المئة منها للتخصيص، الأمر المتوقع مطلع العام 2001.

ورداً على سؤال توقّع **د. مكرم عبيد** إدخال خدمة الخليوي إلى سوريا العام 2001، بعد أن تمّ إدخالها في مرحلة تجريبية منذ مطلع العام الحالي. وتحدّث عن أربعة خيارات متاحة أمام مؤسسة الاتصالات السورية على هذا الصعيد وهي: تنفيذ مشروع الخليوي من قبل المؤسسة في حال توفّر التمويل اللازم، الدخول في مشروع مشترك (J.V.) مع القطاع االخاص، تنفيذ المشروع وفق أسلوب الـ B.O.T.، أو الترخيص لمشغل أو أكثر بتنفيذ الخدمة.

وكانت مداخلة للرئيس العام للمكتب الإقليمي العربي للإتحاد الدولي للإتصالات **سامي البشير** اعتبر فيها أن الحكومات العربية تسن تشريعاتها الخاصة في قطاع الاتصالات من دون أخذ البعد الإقليمي في الإعتبار ما سيؤدي إلى إشكالات مع الإنفتاح المرتقب، لا بين الدول العربية فحسب بل بين كافة البلدان.

الخليوي: قصة نجاح عربية

الجلسة الثانية في المؤتمر خصصت لعرض تطور سوق الهاتف النقّال في البلدان العربية، فعرضت فيها تجارب كل من لبنان، مصر، السعودية والمغرب. ترأس الجلسة وزير الإتصالات في سوريا **رضوان مارتيني** وتحدّث فيها كل من رئيس – مدير عام ليبانسل (لبنان) **حسين الرفاعي**، العضو المنتدب لشركة موبينيل (مصر) **عثمان سلطان**، مدير تطوير الخليوي في الشركة السعودية للإتصالات **عامر بن عوض ظفرة** والمدير التقني في الهيئة الوطنية لتنظيم الإتصالات في المغرب **محمد القادري**.

حسين الرفاعي

بدايةً تحدّث **الرفاعي** فأشار إلى المناخ التنظيمي الذي تعمل فيه شركتا الخليوي في لبنان، حيث تخضعان لنظام B.O.T. يشمل مشاركة الدولة بالأرباح.

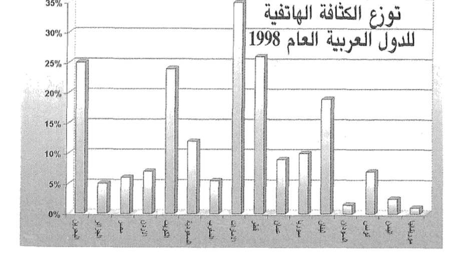
وتحدّث عن شركة ليبانسل، فقال أنها تستحوذ على نصف الحصة السوقية ولديها 325 ألف مشترك و127 شريك عالمي في خدمة التجوال التي تغطي 69 دولة. وتستخدم الشركة أحدث تقنيات التخابر الخليوي. واستثمرت مبلغ 275 مليون دولار في مشروعها وسددت للدولة مبلغ 380 مليون دولار خلال السنوات الخمس الماضية

نعمان وروح النكتة

- لفت الوزير عصام نعمان الى أن وزير الاتصالات السوري رضوان مارتيني حضر المؤتمر «مدججاً» بفريق عمل يضم كبار المدراء والخبراء في حقل الاتصالات في سوريا.

- كما طرح فكرة زيادة تعرفة الاتصالات الداخلية لرفع الواردات وخفض ظاهرة «الكلاموجيا»، ففي أميركا «تمّ الغاء التعرفة لأن الشعب هناك يعمل أكثر مما يتكلم أما عندنا فالكلام بديل عن العمل».

- وقال انه ارتعد خوفاً عندما فسّر له ممثل وزير الاتصالات والمعلومات المصري بهنسي محمد نصير معنى إسمه بأنه «قلب الأسد» لكنه اطمأن الى مجاورته على المنصة عندما علم ان هذا اللقب يطلق على الأسد عندما يمشي مرحاً مختالاً.







[illegible] عثمان سلطان وحسين الرفاعي، وإلى يساره محمد القادري

وهي توظّف لديها 335 شخصاً.

وطالب **الرفاعي** الدولة بتظهير خطتها لخصخصة الإتصالات وبتحويل عقد الـ B.O.T. إلى ترخيص دائم للشركة، وبإقرار قانون عصري للإتصالات وخلق هيئة رقابية مستقلة. وتحدث عن المفاوضات التي تجريها شركتا الخليوي مع الحكومة لتوضيح وجهات النظر وإنهاء حالة سوء التفاهم الحاصلة. وختم بالحديث عن التحديات التي تواجهها صناعة التخابر الخليوي في المستقبل ومنها إدخال خدمات الانترنت والبريد الإلكتروني وتبادل الصورة وتقديم الخدمات المصرفية عبر الخليوي وخدمات التعقب التلقائي وغيرها من الخدمات الثورية في عالم الاتصالات الخليوية.

المتحدّث الثاني في هذه الجلسة كان **عثمان سلطان** الذي عرض لتطوّرات المنطقة في خدمة الهاتف المحمول وركّز على تجربة مصر الناجحة في خصخصة الإتصالات، وقال «إن العالم الجديد هو عالم المعلومات والاتصالات وهذه تحدد طريقة ترابط الأفراد في ما بينهم ومع مجتمعاتهم وبين الحكومات. وهناك تساؤلات وشكوك وعلامات إستفهام، وهو عالم جديد وجريء يشهد نمواً أخطبوطياً لعالم الإتصالات المحمولة». وتحدّث عن ضرورة إجتراح حلول محلية لتحديات عالمية شاملة، متوقعاً أن يتخطى المحمول كثافة التلفزيون عالمياً خلال ثلاث سنوات. وستتوجه الرساميل العالمية الى الأسواق التي لديها قابلية النمو

عثمان سلطان

ومنها دول المنطقة، كما اشار إلى التأثيرات الإجتماعية والإقتصادية الناجمة عن دمج عوالم المعلومات والإتصالات والإعلام والكمبيوتر. ومن الثوابت برأيه دمج عالمي الانترنت والمحمول. كما تحدّث عن مشاركة القطاع الخاص المصري لا في التمويل والتشغيل وحسب بل حتى في المناقشات المتعلقة بالتنظيم والتشريع. وعزا عوامل نجاح تجربة الخصخصة في مصر إلى توافر الإرادة السياسية الواضحة ووجود الإطار التشريعي الملائم وتوفير عوامل السوق الملائمة. ووصل عدد مشتركي الخليوي في مصر إلى 950 ألفاً خلال عام ونصف من دخول القطاع الخاص عبر شركتين، لعبة الإتصالات، فأصبحت العلاقة «رابح رابح رابح» أي أن الربح طال كل من المستهلك والدولة والشركات المشغّلة.

من جهته، تحدّث **عامر بن عوض ظفرة** عن واقع الهاتف الخليوي في السعودية حيث بدأت الخدمة مطلع 1996 في كل من الرياض، جده، الدمام، ومكة المكرمة وذلك بسعة 200 ألف مشترك. ثم أضيف إليها 200 ألف مشترك في مرحلة ثانية. وفي المرحلة الثالثة التي بدأت منتصف 98 أضيف 500 ألف مشترك فأصبحت الطاقة الإجمالية لشبكة الخليوي 900 ألف مشترك. كما أُدخلت موجة 1800 على الشبكة في أيلول/سبتمبر 1999 لمواجهة الضغط على الشبكة في مواسم رمضان والحج وكانت السعودية أول بلد يُدخل الموجة المزدوجة على أجهزة الخليوي. وتحدّث ظفرة عن خطط الشركة


عامر بن عوض ظفرة

المستقبلية وأهمها رفع الطاقة الاستيعابية والتحضير لإدخال الجيل الثالث من الهواتف الخليوية.

وأخيراً قدم **محمد القادري** محاضرة بعنوان «المناخ التشريعي للإتصالات في المغرب» عرضت التوجهات العامة للحكومة وللقطاع الخاص والإطار التشريعي والتنظيمي الإتصالاتي الموجود في المغرب وطريقة عمل الهيئة الوطنية للإتصالات. وختم بالحديث عن قطاع الخليوي في المغرب فركّز على العملية الناجحة لبيع الرخصة الثانية للخليوي في تموز/يوليو الماضي بسعر مليار دولار. وتميزت هذه العملية بالشفافية المطلقة وبإهتمام كبريات الشركات العالمية بها. وفاز فيها كونسورتيوم مؤلف من تليفونيكا (الاسبانية)، بورتغال تليكوم، ومجموعتي اتصالات مغربيتين.

محمد القادري

حضور سوري مميز

عبيد حضر مديراً وأصبح وزيراً

شارك في المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات وفد سوري رفيع المستوى ترأسه وزير المواصلات رضوان مارتيني وشارك فيه مدير عام المؤسسة السورية للاتصالات المهندس مكرم عبيد ونائب وزير الإعلام ميشال بارا وعدد من الرسميين والعاملين في قطاع الإتصالات السوري.

عبيد كان له في جلسات المؤتمر حضور فعال ومميز في المحاضرات والمناقشات واللقاءات الجانبية ضمن فعاليات المؤتمر.

ولعل نشاط المهندس عبيد وحضوره الذهني والاحترام الذي حظي به جرّاء تولّيه بجدارة إدارة المؤسسة السورية للاتصالات، كانت وراء اختياره وزيراً في الحكومة الجديدة التي شكلها محمد مصطفى ميرو وعهد للوزير عبيد فيها بحقيبة وزارة النقل.



أحمد عويدات يرأس الجلسة الثالثة، بمشاركة جويل فوازان راتيل، رياض بحسون، محمد القادري وعامر بن عوض ظفرة

التحرير: محرك النمو

طُرح في الجلسة الثالثة موضوع تحرير قطاع الاتصالات في البلدان العربية فتحدّث **جويل فوازان راتيل** عن تجربة التحرير في فرنسا بصفته رئيس قسم القضايا الدولية في هيئة تنظيم الاتصالات في فرنسا. وتحدّث **محمد القادري** مجدداً وإنما هذه المرة حول تحرير الاتصالات في المغرب، ثم قدّم المستشار الدولي للإتصالات **رياض بحسون** محاضرة بعنوان أهمية المنافسة ودور القطاع العام والقطاع الخاص في عملية التحرير. وترأس هذه الجلسة مدير الإستثمار والصيانة في وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان **احمد عويدات**.

فوازان راتيل تحدّث عن دور هيئات الرقابة وأهداف التشريع الإتصالاتي وأهمية خلق مناخ يسمح بالتنافسية في قطاع الاتصالات. وأشار إلى أهمية إشراك كافة الجهات المعنية بقطاع الإتصالات أثناء تحضير التشريعات والأنظمة الراعية له. وقال أن التنافسية ليست هدفاً بذاتها، وعلى المناخ التنافسي أن يأخذ في الاعتبار المعطيات الإجتماعية والإقتصادية بحيث يكون الهدف الأساسي للتنافسية الحرص على تقديم خدمات أفضل للمستهلك بأسعار أدنى إضافة إلى التطوّر الإقتصادي للقطاع بشكل عام عبر تشجيع الابتكار وخلق الوظائف الجديدة من خلال عملية المنافسة بين مختلف اللاعبين.


جويل فوازان راتيل

من جهته تحدّث **القادري** عن التوجهات الجديدة في المغرب التي فرضتها التحديات التقنية والاقتصادية في قطاع الاتصالات بحيث أصبح القطاع الخاص محرّك هذا النشاط. وبات دور الدولة ينحصر بالرقابة والتشريع ما يفيد كل من المستهلك والدولة التي حققت ايرادات عالية نتيجة السماح للقطاع الخاص بلعب دور أساسي في الاتصالات. وتحدّث **القادري** عن أهمية الشفافية وقيام البنية التشريعية والتنظيمية الملائمة لإنجاح التحرير.

أما **رياض بحسون** فأشار إلى أن موجة التحرير الفعلية بدأت العام 1984 في أميركا، وأن الحكومة تخلّت عن دورها التقليدي في احتكار خدمات الإتصالات. وتحدّث عن الدور الذي لعبه كل من الاتحاد الدولي للإتصالات ومنظمة التجارة العالمية بالنسبة لتحرير الإتصالات. واعتبر أنه على الحكومات العربية أن تسارع إلى تحرير خدمات الإتصالات لديها في أقرب وقت. وأكد أن الحكومات ستجني مزيداً من الأرباح بعد أن تفك إحتكارها عن القطاع نتيجة الضرائب التي ستقتطعها من الشركات المنافسة وسعر التراخيص والترددات. ودعا الحكومات العربية لإنشاء هيئات وطنية مستقلة للرقابة ووكالات لإدارة الترددات الوطنية، ورسم صورة الوضع العربي كالتالي:


رياض بحسون

- لم تخصخص أي من الحكومات العربية مؤسسات الاتصالات لديها بنسبة تفوق 50 في المئة من الملكية.
- 4 بلدان عربية فقط أجرت تخصيصاً جزئياً.
- بلدان اثنان فقط أنشئا هيئات رقابية مستقلة.
- 3 بلدان عربية أنشأت وكالة لإدارة الترددات.
- إحتكار كامل للهاتف الثابت.
- يوجد تنافس في قطاع الخليوي في 5 بلدان عربية، في نقل المعلومات 3 بلدان، في تزويد خدمات الإنترنت 7 بلدان، في خدمات الإتصالات الأخرى 3 بلدان.

الاتصالات في خدمة المعلومات

الجلسة الرابعة في المؤتمر العربي – الدولي الثاني للاتصالات كانت بعنوان خدمات الاتصالات في اقتصاد المعلومات. وشملت محاضراتها ثلاثة محاور اتصالاتية: الأولى عن الجيل الثالث من الهاتف الخليوي تحدّث فيه كل من رئيس الاتحاد الدولي للهاتف النقّال **برنت إيلرت** ومدير القسم التقني في اريكسون – الشرق الأوسط **شارل صرّاف**، والثاني تناول خدمة الوسائط المتعددة عبر الأقمار الصناعية وتكلم حول هذا الموضوع نائب رئيس تطوير الأعمال في سكاي بريدج **هيرفي سور**، أما المحور الثالث فكان بعنوان صناعة البث الفضائي في العالم العربي وحاضر فيه كل من مدير التسويق في عرب سات **عمر شوتر** ورئيس قسم التطوير في نايل سات **لطفي صقر** وترأس هذه الجلسة رئيس المجلس الوطني للإعلام **ناصر قنديل**.

إيلرت تحدّث عن التطور المذهل للهاتف النقّال عالمياً حيث زاد عدد المشتركين عن 400 مليون ومن المتوقع أن يصبحوا ملياراً العام 2005 و1،8 مليار العام 2010، وتحدّث عن التطبيقات المستقبلية المتطورة التي سيضعها الخليوي بتصرّف المشتركين وعن دور الاتحاد الذي يرأسه، والذي يضم 188 عضواً من 30 دولة، على هذا الصعيد.

برنت ايلرت





الجلسة الرابعة برئاسة ناصر قنديل وتضم من اليمين هيرفي سور، عمر شوتر، شارل صراف، برنت ايلرت ولطفي صقر

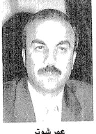
بدوره **شارل صراف** تحدث عن تطور خدمات الخليوي ورؤية اريكسون لمستقبل هذا النوع من التخابر والذي سيصل إلى حد دمج الانترنت والهاتف النقّال ما يتيح تطبيقات مذهلة وتحدّث عن التحديات التقنية التي يواجهها الجيل الجديد من الخليوي والبنية الاتصالاتية المطلوبة لمواكبتها.


شارل صراف

أما **هيرفي سور** فتحدّث عن مشروع سكاي بريدج الذي يؤمن التواصل مع الإنترنت عبر الأقمار الصناعية، ما يتخطى أزمة عدم قدرة شبكات الإتصالات التقليدية على تحمل الضغط الذي تولده الإنترنت عليها. وأثار هذا الموضوع إهتماماً كبيراً خصوصاً بعد المعاهدة التي وقّعها لبنان مع سكاي بريدج بحيث يكون بوابة عبور المشروع إلى المنطقة. وتحدّث **سور** عن المراحل التي قطعها المشروع معلناً أنه سيكون في الخدمة العام 2003 وأكد أنه مكمل وليس منافساً لكابلات الألياف البصرية بحيث يقتصر دور سكاي بريدج على ايصال طاقات النقل عبر الكايبل الى المستهلك أينما وُجد.


هيرفي سور

وبعدها تحدّث كل من **عمر شوتر ولطفي صقر** عن صناعة البثّ الفضائي في العالم العربي. **شوتر** تحدّث عن اهداف قيام عرب سات ونشاطها الحالي وخططها المستقبلية، وقال «إن الهيمنة الغربية وبالذات تلك القادمة من شمال اميركا تحمل في طياتها كل عناصر استفزاز وجدان الأمة والقوى الكامنة فيها، للنهوض بمشروع حضاري.. يتفاعل مع الحضارة العالمية على أسس تقترب من التوازن». وأضاف: «إن سوق الإعلان العربية لا يشكل أكثر من واحد في المئة من السوق العالمية إلا أن موقف الدول العربية في مجال البث الفضائي بما تملكه عرب سات من خبرة ومن ثلاثة أقمار في المدار ومن توفّر أكثر من 4 ملايين هوائي موجّهة على الموقع الساخن لعرب سات يشاهد أكثر من 20 مليون عربي من خلالها برامجه التلفزيونية، بالإضافة الى قمر نايل سات وشركة الثريا للإتصالات الفضائية المحمولة التي تشارك عرب سات في 10 في المئة من أسهمها، يوفّر كل ذلك مع التنسيق الايجابي بين هذه الجهات، الإمكانية لضمان الإستغلال الأمثل للفضاء العربي...».


عمر شوتر

أما **صقر** فتحدّث في كلمته عن ثورة ثالثة في عالم التلفزيون إسمها التلفزيون الرقمي وهي التي ستلغي الفوارق بين التلفزيون وجهاز الكمبيوتر. وطرح خطة نايل سات لمواجهة التحديات المستقبلية عبر إطلاقها في آب/أغسطس المقبل للقمر الصناعي المتطور نايل سات 102 ليعمل إلى جانب القمر الحالي نايل سات 101. ووصف مزايا القمر الجديد المتطورة ومنطقة تغطيته ومواصفاته التقنية. ومن الخدمات التي سيتيحها نايل سات: بث الفيديو الرقمي، خدمات الوسائط المتعددة، ايصال حزم البث الفضائي، الانترنت السريعة، الخدمات المالية، إرسال البيانات لمجموعة من المستلمين، بث الأخبار مباشرة إلى أجهزة الكمبيوتر، والتعلم عن بعد.

لطفي صقر

جديد التقنيات والخدمات

الجلسة الخامسة في المؤتمر، التي افتتحت في اليوم الثاني طرحت الخدمات والتقنيات الجديدة في عالم الاتصالات، فكانت كلمة لرئيس مجلس ادارة شركة غلوبال كوم د. **حبيب طربيه** عن خدمات الإنترنت في لبنان، وأخرى لـ **عاطف يوسف** من شركة اليوسف العالمية (الامارات) عن مستقبل الحكومة في الاقتصاد الرقمي. وقدّم **شارل صرّاف** من اريكسون محاضرة عن تقنية bluetooth الجديدة و**فيصل المهدي** مدير عام المبيعات الدولية في شركة الكابلات السعودية كلمة عن منافع كابلات الألياف البصرية. وأختتم الجلسة **مصطفى سماحه** مدير المبيعات للشرق الأوسط في شركة Giesecke & Devrient الألمانية بكلمة عن التطبيقات المستقبلية لبطاقات الهاتف الخليوي. ترأس الجلسة وزير الإعلام في لبنان **انور الخليل** الذي أشار الى مشروع قانون إنشاء المدينة الإعلامية والمعلوماتية الحرة الذي أقره مجلس الوزراء مؤخراً وأحاله إلى مجلس النواب معتبراً إياه مشروعاً متطوراً سيعطي لبنان دوراً مهمّاً في صناعة الإعلام والمعلوماتية على المستويين الإقليمي والعالمي، كما تحدّث عن التحضيرات الجارية لإقرار مشروع قانون ينظّم استقبال البث الفضائي المرمّز في لبنان.

طربيه دعا الحكومة لحصر دورها في قطاع الاتصالات بالرقابة والتشريع، ولفتح باب المنافسة في كل خدمات الاتصالات بما في ذلك المنافسة


حبيب طربيه



الجلسة الخامسة وبدا من اليمين: حبيب طربيه، فيصل المهدي، عاطف اليوسف، الوزير أنور الخليل (رئيس الجلسة)، سامي البشير، مصطفى سماحة وشارل صراف

الأجنبية، وعرض تطورات السوق منذ العام 1992 واستنتج أن لبنان في موقع رائد إقليمياً بالنسبة للإتصالات. ومن المشاكل التي عرض لها طربيه كون وزارة الاتصالات في لبنان منظماً للقطاع ومشغلاً ومنافساً في الوقت نفسه، ثمّ تحدّث عن مشروع غلوبال كوم الذي يؤمن تبادل المعطيات والولوج الى الانترنت بسعة عالية في لبنان، وكلفة المشروع 14 مليون دولار.

عاطف يوسف قدّم نموذجاً لإصلاح طريقة العمل الحكومية ومؤسسات القطاع العام عبر تغيير دور الحكومات وأسلوب الحكم باعتماد التقنيات الحديثة، وهذا من شأنه تفعيل أساليب عمل الحكومات وتقريب خدماتها الى المواطن عبر الكمبيوتر وتوفير المعلومات وتبادلها ليس بين الحكومة والمواطن فحسب إنما بينها وبين مؤسسات القطاع الخاص وفي ما بين الدوائر الحكومية والمؤسسات العامة نفسها، كما من شأنه خفض الأكلاف وتقديم خدمات اضافية. ومن الخدمات الحكومية الممكن تقديمها إلكترونياً: العناية الصحية، التعليم، الأنظمة القانونية والتشريعية، منح الاجازات والتراخيص، تسجيل السيارات، دفع فواتير الهاتف والكهرباء والمياه...



عاطف اليوسف

تقنية Bluetooth التي عرضها **شارل صراف** أدهشت الحاضرين بفعاليتها وعملانيتها كونها تُغني عن استخدام الوصلات الاتصالاتية على أشكالها ضمن مساحة جغرافية يتراوح قطرها بين 10 و100 متر، وهي تسمح بتبادل معطيات الصوت والبيانات ما يتيح استخدامها لتطبيقات عدة في المستقبل.

وتبعه **فيصل المهدي** بمداخلة تقنية مقتضبة تظهر منافع التشبيك عبر الألياف البصرية وقدرة هذه الكابلات على نقل كميات ضخمة من المعطيات (صوت وصورة وبيانات) في شعيرات ضوئية.

فيصل المهدي

وأنهى هذه الجلسة **مصطفى سماحه** بمحاضرة عن التطبيقات المتعددة لبطاقة الهاتف الخليوي (SIM) في المستقبل وهي غير محصورة بالتخابر بل تطال الخدمات المصرفية عبر المحمول، التسوّق، شراء بطاقات السفر والتنقّل والسينما، اجراء الحجوزات، الحصول على المعلومات، الخ.... وعرض المستلزمات التقنية المطلوبة لتطبيق هذه الخدمات ولتجارب بعض البلدان على هذا الصعيد ومنها السويد، اوستراليا، تشيكيا وسنغافورة.

مصطفى سماحة

المشاريع الفضائية: مستقبلها؟

مشاريع الإتصال عبر الأقمار الصناعية كانت في عز فورتها عندما طُرحت في المؤتمر العربي الدولي الأول للإتصالات (AITEC 1999). وخلال عام شهدت هذه الصناعة انتكاسات عدة أهمها تعثر مشروعي ايريديوم وICO، لكن الفكرة العامة لم تسقط واستمرت المشاريع الأخرى باستكمال تحضيراتها لإطلاق خدماتها، ومن المشاريع التي تمّ عرضها خلال الجلسة السادسة للمؤتمر مشروع الثريا العربي ومشروع غلوبال ستار العالمي، وترأس هذه الجلسة د. **لويس حبيقة** رئيس – مدير عام شركة سوديتيل للإتصالات.

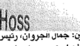
كلمة الثريا قدّمها مدير تطوير الأعمال **جمال الجروان** وعرض فيها خطط الشركة وتفاصيل المشروع الذي يشارك فيه سبعة شركاء استراتيجيين و11 مشغلاً محلياً للإتصالات. وقال الجروان ان القمر الصناعي الأول سيطلق منتصف العام الحالي وأن بدء الخدمة سيأتي بعد أربعة أشهر من هذا التاريخ. وتوقّع أن تشمل الخدمة ملايين الأشخاص في 99 دولة سيمكنهم تبادل المعطيات والصوت والفاكس والرسائل وتحديد مواقعهم ضمن إقليم التغطية في الشرق الأوسط وأوروبا ومعظم افريقيا وجزء كبير من آسيا.

جمال الجروان

أما كلمة **غلوبال ستار** فقدّمها كل من







الجلسة السادسة وبدا من اليمين: جمال الجروان، رئيس الجلسة د.لويس حبيقة، ستيفن لسكوب وجان ماهي

المدير الإقليمي للمشروع **ستيفن لسكوب** ومدير الشؤون التنظيمية **جان ماهي**. وتستند خطة غلوبال ستار الى استعمال الشخص لجهاز هاتفي واحد أينما كان في العالم واحتفاظه برقم واحد وحصوله على فاتورة موحّدة. وكلّف المشروع 4 مليارات دولار وفرها 12 شريكاً من كبريات شركات الاتصالات العالمية. ويتألّف المشروع من 48 قمراً صناعياً تدور على مدار منخفض حول الأرض ومجموعة من 60 بوابة ارضية لتأمين الخدمة وربطها بالمزودين والمشتركين، وبدأت الخدمة فعلياً منذ اواخر العام الماضي في بلدان عدة.



ستفين لسكوب



جان ماهي

WRC 2000: جلسة تحضيرية

الجلستان الأخيرتان للمؤتمر تحولتا إلى مؤتمر تحضيري للمؤتمر العالمي للراديو 2000 الذي يعقد في اسطنبول شهري ايار/ مايو وحزيران/يونيو المقبلين، وهو مؤتمر يعقد كل سنتين منذ 1992 لمناقشة كافة القضايا العالمية المتعلقة بتقنيات الاتصالات وبشكل خاص موضوع ادارة الترددات والقضايا المرتبطة بها.

ودلّت هاتان الجلستان أن الخبراء الحاضرين فيهما وعددهم 13، اضافة الى نسبة لا بأس بها من المشاركين في المؤتمر، هم من اوائل المعنيين بـ WRC 2000، بل من الأشخاص المؤثرين ضمن فعاليات هذا المؤتمر العالمي.

وقد تكلّم في الجلسة السابعة تسعة محاضرين هم:

- **رياض بحسون** مدير التنسيق بين ادارات الدول العربية لـ WRC 2000، الذي كان له دور فاعل في مناقشات هذه الجلسة لتوضيح مواقف البلدان العربية بالنسبة للمواضيع المطروحة.
- **فينا روات**، نائب المدير العام لإدارة هندسة الترددات في كندا.
- **جواشيم ستريك**، رئيس المجموعة التحضيرية لـ WRC 2000 في المانيا.
- **فرنسوا رانسي**، مدير قسم ادارة الترددات والشؤون الدولية في الهيئة الفرنسية للترددات.
- **فنسنت مينز**، نائب رئيس قسم الترددات في المركز الفرنسي للدراسات الفضائية.
- **بنوا لوفيه**، مدير مكتب ادارة الترددات في شركة الكاتيل. وتحدث كل من **مينز ولوفيه** عن الاتصالات الملاحية عبر الأقمار الصناعية.
- **مارك ميغان**، نائب الرئيس في شركة سكاي بريدج.
- **فاسيليوس ميميس**، رئيس إدارة الفضاء والشؤون التقنية في كندا.
- **جوليان سيسنا**، رئيس قسم الشؤون التقنية والتنظيمية الأوروبية في مشروع تليديزيك. تحدّث كل من **ميغان، ميميس وسيسنا** عن مشاريع الأقمار الصناعية



فينا روات



جواشيم ستريك





فرنسوا رانسي

فنسنت مينز





بنوا لوفيه

مارك ميغان





فاسيليوس ميميس

جوليان سيسنا



فينا روات مترئسة الجلسة السابعة ويبدو من اليمين: بنوا لوفيه، مارك ميغان، فرنسوا رانسي، رياض بحسون، جواشيم ستريك، جوليان سيسنا، فاسيليوس ميميس وفنسنت مينز



المتحركة (NG SO - FSS) وخدماتها المختلفة ومراحل تنفيذها.

وشهدت هذه الجلسة الماراتونية نقاشات متخصصة إحتدم بعضها وخصوصاً في معرض الرد على ما قاله **مارك ميغان** من ان البلدان العربية تفاوض افرادياً مع الهيئات العالمية ولا موقف موحّد لديها، فكان ردان قاسيان أحدهما من **سامي البشير** رئيس المكتب العربي للإتحاد الدولي للإتصالات والثاني من **جمال سليمان** مدير قطاع الاتصالات في جامعة الدول العربية اللذان أكدا وجود التنسيق العربي الدائم في موضوع الاتصالات وخصوصاً في ما يتعلق بإدارة الترددات.

كما تبين بعد مناقشة الأوراق المتعلّقة بالأقمار الصناعية ان هذه المشاريع مكملة لكابلات الألياف الضوئية وليست منافساً لها وينحصر دورها بربط المستخدم بشبكة الألياف الضوئية، ما دعا للإستنتاج الطبيعي بأنه مع توسع شبكة الألياف الضوئية لتشمل كافة المستخدمين سينحصر دور الإتصالات عبر الأقمار الصناعية بالأماكن النائية والملاحة البحرية وما شابه.


فيرونيك ريبيتشي


د.ميشال بارا

الجلسة الأخيرة كانت مخصصة لبنود مؤتمر WRC 2000 وحاضر فيها كل من:

- **فيرونيك ريبيتشي**، رئيسة مكتب ادارة الترددات في فرانس تيليكوم للهاتف النقّال.
- **ميشال بارا**، نائب وزير المعلومات وعضو الوفد السوري في WRC 2000.
- **بنوا لوفيه** (للمرة الثانية).
- **وفرنسوا رانسي** (للمرة الثانية ايضاً).

وتحدّث كل من لوفيه ورانسي عن الملحقات S30 وS30A في WRC - 97.

وانتهت جلسات WRC 2000 بالتأكيد على أهمية التنسيق العربي لبلورة مواقف موحدة وتشكيل قوة ضغط في المحافل الدولية حفاظاً على المصالح العربية، خصوصاً وأن الترددات تعتبر مورداً نادراً يجب المحافظة عليه وادارته بطريقة علمية واعية. ■

الإستخلاصات
تحرير وتخصيص وتنسيق



الجلسة الختامية للمؤتمر وتضم من اليمين: جمال سليمان، جمال مولوي، رؤوف أبو زكي وسامي البشير

بنهاية المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات عقدت الهيئات المنظمة مؤتمراً صحافياً أذاع خلاله مديرعام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي أبرز استخلاصات المؤتمر، ومنها:

– مطالبة البلدان العربية القيام بدور أكبر على المستوى القطري مع ضرورة أخذ البعد الإقليمي في الاعتبار عند إعادة هيكلة قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، بما يسمح بتوسيع هذا القطاع وتمكينه تالياً من اجتذاب الإستثمارات المحلية والإقليمية والدولية.

– دعوة الحكومات إلى تسريع وتيرة تحرير قطاع الإتصالات عبر تعزيز المنافسة وتشجيع قيام شركات اتصالات خاصة. وإنشاء مؤسسات وهيئات جديدة كهيئات التنظيم وأجهزة مراقبة استخدام الترددات والترخيص لمستخدميها. على أن تتمتع هذه المؤسسات والهيئات باستقلالية تامة تجعلها بمنأى عن العوامل السياسية ما يجعلها قادرة على القيام بالمهام الموكلة إليها.

– إن عملية تحرير قطاع الإتصالات يجب أن تتم في إطار قانون جديد يأخذ بعين الإعتبار الاندماج الحتمي للخدمات التي تقدمها وسائل الاتصالات. إذ لم تعد هناك حاجة لقانونين منفصلين. أحدهما للاتصالات وآخر للإذاعة ووسائل البث الأخرى.

– الاتفاق على أن الإستعانة بشريك استراتيجي لإدارة شركات الإتصالات المخصخصة في البلدان العربية ليست الخيار الوحيد للخصخصة، إذ أنه من الضروري التفكير أيضاً بخلفاء عرب بما يعزز تطوير المهارات والموارد البشرية والكفاءات المحلية. ومن الضروري أن تتم الخصخصة بعد تقييم دقيق وعادل لقيم الشركات الحكومية القائمة.

– استعرض المؤتمر مشاريع الإتصالات الدولية القائمة مثل «سكاي بريدج» و«غلوبال ستار» وتوقف عند المشاريع الإقليمية القائمة مثل «عرب سات» و«نايل سات» و«الثريا» ودعا إلى دعم هذه الأخيرة وتشجيعها وبلورة صيغ تفضي إلى تكاملها وليس إلى تنافسها.

– خصص المؤتمر جلسة خاصة للبحث في «المؤتمر العالمي للراديو 2000» ولا سيما ما يتعلق منها بالترددات. وقد أتاح المؤتمر فرصة لتبادل وجهات النظر لتنسيق المواقف العربية في مؤتمرات الاتحاد الدولي لا سيما مؤتمر الراديو 2000، الذي ينعقد في اسطنبول تركيا في أيار/مايو المقبل، وقد تمّ في هذا المجال عرض عدد من أوراق العمل عن مواقف بعض البلدان وتم الإتفاق على متابعة التنسيق وتبادل المعلومات بين الخبراء المعنيين.

– نوّه المؤتمر بأهمية خدمات الإتصالات المتنقلة وبوجوب تصميم الجيل الثالث منها قبل العام 2003 مع أهمية توفيرها في دول عربية من دون استهلاك الكثير من الوقت في اتخاذ مثل هذه القرارات الستراتيجية. كما نوّه بتجربة بعض الدول في هذا المجال لا سيما في دولة الإمارات والمغرب.

إبسون Epson

طباعة احترافية: ستايلس برو 5000 بروفر



غالباً ما يتجنّب محللو منتجات الكمبيوتر وخصوصاً الطابعات النافثة للحبر الحديث عن الطابعات الاحترافية، وذلك لأسباب عديدة، أهمها أن هذه الطابعات موجّهة لنخبة من المستخدمين المحترفين، بالإضافة إلى ارتفاع ثمنها، الأمر الذي يجعلها بعيدة المنال عن كثير من الناس بالإضافة إلى كونها غالباً ذات واجهات استخدام متخصصة ومعقدة، إلا أن إبسون ستايلس برو 5000 تجاوزت كل تلك الحواجز لتتربّع على قمة الطابعات الاحترافية ذات الدقة القصوى والمطابقة اللونية التي تعجز عنها طابعات الليزر الملونة، وهي تستخدم رأس طباعة مايكروي (بيزو إلكتريك) تصل دقته إلى 720 X 1440 نقطة/بوصة.

وتدعم هذه الطابعة تقنية بوست سكريبت بواسطة جهاز خادم RIP خارجي يشتمل على جميع أنواع منافذ الاتصال المتوفرة في أنظمة الكمبيوتر على أنواعها، ويأتي هذا الخادم مزوّداً بقرص صلب سعة 2 جيغابايت وذاكرة 32 ميغابايت ولوحة تحكم يمكن من خلالها السيطرة على جميع أوامر الطباعة وترتيبها وإلغائها كما يأتي مزوّداً ببرنامج تشغيل من إنتاج شركة أدوبي مثبت فيه مسبقاً، أما برامج قيادة وتشغيل الطابعة والـ RIP فتأتي على قرص مدمج لتدعم نظم تشغيل ويندوز وماكنتوش في آن.

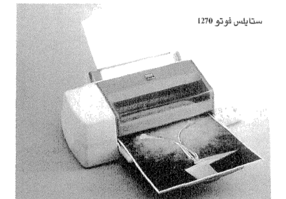
لدى تجربة هذه الطابعة على مختلف أنواع الورق كانت النتائج تفوق التوقعات، وكان التعامل مع عملية التركيب والتشغيل وإدخال الأوراق بسيطاً لدرجة لا يقبل احتمال الخطأ.

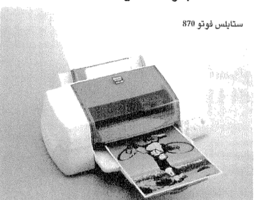
أما عبوات الحبر فهي تعتمد نظام أربعة أو ستة ألوان حسب رغبة المستخدم وتكاد تكون الطابعة الوحيدة من فئتها التي تدعم الطباعة بستة ألوان وتأتي عبوات الحبر متناسبة بأحجامها ولها مواضع خاصة لا تسمح بإدخال لون خاطئ، أما بخصوص حجم الورق فيمكن استخدام مقاس A4 ولغاية + A3 وبسماكة ورق تراوح بين 65 غراماً للأوراق العادية ولغاية 180 غراماً للأوراق الخاصة بالمحترفين وتتسع صينية تلقيم الورق لـ 200 ورقة من النوع العادي. وتتميز هذه الطابعة بانخفاض ملحوظ في الضجيج خلال الطباعة، ومن أهم ميزات هذه الطابعة النقاء الواضح للألوان، خصوصاً في حال الأرضيات الملونة أو المتدرّجة وكذلك طباعة النصوص حيث تتميّز بحروف حادة الأطراف تضاهي طابعات الليزر. ولعل المأخذ الوحيد على هذه الطابعة أن سلك التوصيل بين جهاز الـ RIP والطابعة يعتمد على المنفذ المتوازي حيث تكون سرعة نقل الملفات من جهاز الـ RIP إلى الطابعة أبطأ منها عند نقلها من جهاز الكمبيوتر إلى الـ RIP ولكن السرعة الحالية جيدة وكذلك وضوح الألوان يجعلانها من أفضل الطابعات الاحترافية على الإطلاق.

... وتزيح الستار عن حلول طباعة ومسح متطورة

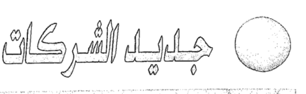
أزاحت إبسون مؤخراً الستار عن أربعة حلول طباعة ومسح جديدة، حيث تقدم لعملائها في العالم العربي خيارات واسعة من حلول الطباعة المتكاملة للعام 2000.

وعرضت إبسون طابعتيّ ستايلس فوتو 870 وستايلس فوتو 1270 الجديدتين وهما أحدث طرازين من سلسلة طابعات أبسون النافثة للحبر. كما عرضت إبسون أيضاً ماسحتيّ أكسبريشن 1600 واكسبريشن 1600 برو الجديدتين، بالإضافة إلى الطابعة الليزرية (EPL-N2050) المصممة لوظائف الطباعة ضمن مجموعات العمل.





ويقول **جوناثان بيكر**، مدير عام أبسون الشرق الأوسط: «سنواصل تقديم منتجات طباعة ومسح رائدة في كافة أنحاء المنطقة العربية، وبأسعار تنافسية جداً». ■



آي بي إم IBM

أصغر كمبيوتر دفتري في المنطقة

استطاعت مجموعة IBM للنظم الشخصية أن تحقق نتائج جيدة خلال العام 1999 حيث نمت أعمالها بمعدل 53 في المئة في منطقة الشرق الأوسط ومصر وباكستان، وذلك حسب تقرير صادر عن شركة IDC والذي تمّ نشره أواخر شهر شباط/ فبراير الماضي. وقد تصدّرت منتجات (ثنك باد) هذا النمو محققة 107 في المئة عن العام السابق. وتزامناً مع هذا الإعلان عن النتائج طرحت IBM مجموعة من أجهزتها المحمولة (ثنك باد) وعلى رأسها الجهاز الدفتري (ثنك باد 240) والذي يعدّ أصغر جهاز كمبيوتر محمول في المنطقة، حيث لا يتجاوز وزنه 2.1 كلغ وسماكته 2,5 سم ويتضمّن لوحة مفاتيح كاملة.


سامح فريد يقدّم أصغر كومبيوتر دفتري

وصرّح **سامح فريد** مدير التسويق في مجموعة IBM للنظم الشخصية في منطقة الشرق الأوسط ومصر وباكستان: «إن الأحوال الاقتصادية المتحسنة تجعلنا واثقين من أننا سنتمكّن من المحافظة على مستويات النمو العالية»، وأضاف: «إنني على ثقة من أن هذه المنتجات ستلقى إقبالاً رائعاً في أسواق المنطقة».

إيسر Acer

تدشّن مقرّها الجديد في جبل علي

افتتح **الشيخ مكتوم بن محمد آل مكتوم** بالنيابة عن **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي المقرّ الإقليمي لشركة إيسر كمبيوتر – الشرق الأوسط في المنطقة الحرة في جبل علي، والذي سيضاعف الطاقة التخزينية لتصل إلى 3600 متر مربّع والطاقة الإنتاجية لتصل إلى 12 ألف كمبيوتر شخصي، حيث يضمّ المركز الجديد مستودعات التخزين ومصنعاً لتجميع الأجهزة ودائرة لخدمات الدعم الفني إلى جانب المكاتب الإدارية، وقد بلغت الكلفة الإجمالية للمبنى 11 مليون درهم إماراتي (3 ملايين دولار).

ويأتي افتتاح المقرّ الجديد في إطار توجّه الشركة نحو التخصص في تطوير الحلول المتكاملة والخاصة بالإنترنت، وسط توقعات بأن تنمو مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بنسبة تتراوح ما بين 40–50 في المئة هذا العام، مقارنةً مع 15 في المئة خلال العام 99.

وأوضح **رالف تانغ** مدير عام إيسر كمبيوتر الشرق الأوسط أن افتتاح المقرّ الجديد يأتي في إطار توجّه الشركة نحو التوسّع في تطوير الحلول الخاصة بالإنترنت، والتجارة الإلكترونية.

أيه بي أس ABS

تزوّد دبي للاستثمار ببرنامج Baan

وقّعت دبي للاستثمار عقد اتفاق مع أيه بي أس لتطبيق ودعم حلول برنامج Baan (Enterprise Resource Planning) وتمثل الاتفاقية مع أيه بي أس جزءاً من خطة استثمار في مجال تقنية المعلومات لدبي للاستثمار تبلغ مليونيّ درهم إماراتي وذلك في إطار التوسعة الكبيرة لقسم المستهلكين في المجموعة.

من اليسار: تريفور ستوكس مدير عام دبي للاستثمار واوين تارانيوك مدير عام ASS

هذا وسيتمّ تطبيق حلول Baan ERP في الشركتين التابعتين لدبي للاستثمار قسم المستهلكين وهما: مزرعة مرموم للألبان، وunited Sales Partner، هذا وقد بدأت شركة أيه بي أس برنامج تدريب مكثف لفريق المشروع في دبي للاستثمار.

إنتل Intel

تؤكّد أهمية الإنترنت كأسلوب عمل


جلبير لاكروا، مدير عام إنتل الشرق الأوسط وأفريقيا

أشارت دراسة مستقلة أجريت بطلب من شركة إنتل أن 14 في المئة من الشركات الرئيسية في دولة الإمارات تعتمد على التجارة الإلكترونية في عملها حالياً، بينما تنظر 95 في المئة منها إلى شبكة إنترنت باعتبارها أسلوباً مهماً لإجراء الأعمال.

وفي الوقت نفسه، أشارت الدراسة إلى أن 42 في المئة من الشركات التي شملتها سوف تباشر في عمليات التجارة الإلكترونية في غضون الأشهر الـ 12 المقبلة.

وأشار **جلبير لاكروا** مدير عام إنتل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى «أن نتائج هذه الدراسة، لا تشكّل مفاجأة، حيث أن الإمارات دولة ديناميكية، ورجال الأعمال فيها منفتحون على الحلول الجيدة ويتأقلمون سريعاً مع التقنيات المتطورة».

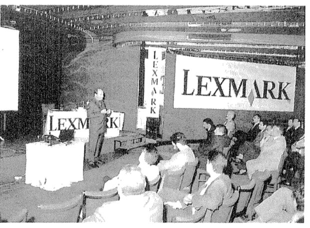
وأشارت الدراسة إلى أن 88 في المئة من الشركات التي شملتها لديها اتصال بالإنترنت وأن 60 في المئة منها تملك موقعاً خاصاً على الشبكة.

لكسمارك Lexmark

جيل جديد من طابعات الليزر «وبترا»

بمناسبة افتتاح فرعها في مصر لتدعيم تواجدها في المنطقة، افتتحت شركة لكسمارك (المكتب الإقليمي في الشرق الأوسط) فرعها في القاهرة.

وأعلن مسؤولو الشركة أن مبيعات لكسمارك نمت حتى بلغت 3,3 مليارات دولار العام 1998 وأكدوا أن تواجدهم في مصر اليوم هو انعكاس لرؤية لكسمارك «عملاء لمدى الحياة».



مسؤول لكسمارك يشرح للحضور تقنيات الطابعات الجديدة

وقدمت لكسمارك 6 طابعات ليزر مونوكروم جديدة ذات حلول طباعية بتقنيات متقدمة لمواجهة كافة احتياجات الاستخدام الشخصي أو الشبكات المتعددة، علماً أن طابعات أوبترا تشترك في واجهات التشغيل نفسها، ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتخفيض ساعات التدريب نظراً لسهولة التركيب والاستخدام.

كوميرس وان Commerce One

شراكة مع مجموعة مستثمرين من الشرق الأوسط

في حدث يعكس ازدياد الاهتمام العربي بحلول التجارة الإلكترونية، وقّعت كوميرس وان مع مجموعة مستثمرين عرب اتفاقية ستراتيجية للتوزيع تقضي بتأسيس كوميرس وان للشرق الأوسط (CIME).

ونتيجة للاتفاق ستصبح CIME أول شركة متخصصة في مجال التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط، وستشمل خدماتها: الإمارات، قطر، عمان، البحرين، الكويت، السعودية، مصر، الأردن، لبنان، الجزائر، المغرب، تونس وتركيا.

وسيمثّل مجموعة المستثمرين شركة «المستثمر الدولي» في الاتفاقية التي قدّرت بملايين عدة، وسيكون المستثمر الدولي الشريك المالي والمستشار الأول لمجموعة المستثمرين، وسيقود الشراكة نحو تأسيس أول بوابة عمليات في الشرق الأوسط، بحيث تصبح موزعاً لتطبيقات الشراء الإلكتروني.

يشار إلى أن شركة Knowledge View المتخصصة في تقديم حلول التجارة الإلكترونية ستمتلك حصصاً في الشركة خصوصاً كونها تمتلك حلولاً تدعم اللغة العربية في التجارة الشبكية.

«الفيصلية» السعودية

جائزة افضل موزّع لتقنية المعلومات

حصلت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة (إحدى مؤسسات مجموعة الفيصلية) على جائزة أفضل موزّع للمعلومات في المملكة السعودية للعام 2000 إثر منح المؤسسة جائزة بهذا الخصوص من مجموعة النشر (أي تي بي) وتمّ تسليم الجائزة في مدينة الرياض بحضور الأمير **محمد بن خالد بن عبد الله الفيصل** نائب رئيس مجموعة الفيصلية و**نيل بيتيش** المدير العام لمجموعة (أي تي بي) ومحمد الصقية العضو المنتدب للمؤسسة الإلكترونية الحديثة والدكتور **البرشت فيرلنج** المدير الإقليمي لشركة هيولت باكرد و**محمد نور** المدير التجاري لمؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة.

وحصلت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة على هذه الجائزة نظير ما قدّمته خلال الفترة السابقة من خدمات توزيع أجهزة تقنية المعلومات والتي غطت كافة أرجاء المملكة بحيث توزعت مراكز الصيانة والخدمة على 9 مراكز حيوية تخدم جميع مدن المملكة، علماً بأن عدد المراكز مع نهاية هذا العام ستصل إلى 13 مركزاً، إضافةً إلى خدمات متمايزة مثل تقديم ضمان لمدة ثلاث سنوات والمساندة في تسويق الأجهزة الموجودة لدى الموزعين من خلال ربط الموزعين وتوفير عملاء راغبين في شراء الكميات الموجودة لديهم، كما أن المؤسسة تقدّم خدمات الصيانة المتحركة، إضافة إلى العديد من الخدمات التي تقدمها في مجال تسويق وصيانة تقنية المعلومات.

وتتنوع نشاطات مجموعة الفيصلية في العديد من المجالات من خلال 13 مؤسسة تجارية هي الأغذية والمشروبات والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية وتقنية المعلومات والمعدات الطبية والبتروكيميائيات، بإجمالي مبيعات يفوق 2 مليار ريال سعودي (533 مليون دولار).

الثريا Al-Thuraya

توقع عقداً مع المؤسسة السورية للإتصالات

دخلت شركة «الثريا للإتصالات الفضائية» مع «المؤسسة العامة للمواصلات السلكية واللاسلكية»، في شراكة تجارية تصبح بموجبها المؤسسة السورية مزوّداً لخدمات الثريا في سوريا.

وبموجب الاتفاق الذي وقّع في دمشق، تدخل خدمة نظام الثريا عبر الأقمار الصناعية إلى سوريا نهاية السنة الحالية، لتغطية كافة المناطق السورية النائية.

وقّع الاتفاق عن الثريا، **محمد حسن عمران** رئيس مجلس الإدارة، وعن المؤسسة السورية المهندس **مكرم عبيد** مديرها العام، (عيّن وزيراً للنقل في الحكومة الجديدة) بحضور وزير المواصلات السوري **محمد رضوان مارتيني**.

وستتولى المؤسسة السورية توزيع وتسويق خدمات الثريا للإتصالات الفضائية في سوريا، بما في ذلك أجهزة الهاتف وشرائح هوية المستخدم والفوترة وإدارة خدمة الزبائن.

موتورولا Motorola

تكشف النقاب عن أحدث تقنيات الاتصال اللاسلكي

كشفت موتورولا مؤخراً النقاب عن طرازين جديدين من الأجهزة اللاسلكية التي تطرحها في أسواق الشرق الأوسط تلبية لازدياد الطلب عليها بشكل مطرد في الأسواق. وتتميز الأجهزة الجديدة من طراز PO40/PO80 وطراز GP380/360 التي تقدمهما موتورولا لبرامج حلول العمليات التجارية والحكومية والصناعية (CGISS) بأنها تحتوي على تقنيات وتحسينات جديدة خاصة في مجال جودة ونقاء الصوت والذي يعتبر من أفضل الأنواع.



جهازا الـ P040 و P080

وقال أحمد فهمي مدير تطوير الأعمال في منطقة الشرق الأوسط: «لقد أثبتت أجهزة الاتصال اللاسلكي بأنها وسيلة فعّالة للاتصال خصوصاً بالنسبة لعدد من القطاعات في منطقة الشرق الأوسط، ما يفسر الإقبال المتزايد عليها».

.. وقشقوش مديراً للتسويق



فادي قشقوش

عيّن فادي قشقوش مديراً لتسويق المنتجات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة موتورولا.

وقشقوش الذي انضمّ لـ موتورولا منذ العام 1998 عمل في مركز الشركة في مدينة شيكاغو الأميركية قبل انتقاله إلى فرع دبي.

أما الآن فمهمة قشقوش تعزيز منتجات موتورولا وترويج الستراتيجية الجديدة، المتمثلة بالتركيز على تلبية احتياجات العملاء، نظراً لتمتعه بخبرة 10 أعوام في مجاليّ التسويق والدعاية.

من هنا وهناك

دعوى من نيسان على نيسان

نشأ في الأعوام الماضية تجارة تسجيل الأسماء على الإنترنت وإعادة بيعها بمبالغ كبيرة للذين يحتاجونها، فبعض هؤلاء «التجار» كانوا يعمدون إلى تسجيل عناوين مواقع بأسماء شركات لم تسجّل اسمها، ومن ثم يعمدون إلى عرضها للبيع.

إضافةً للتجارة في الأسماء، حدثت أحياناً حالات سوء تفاهم أو مشكلات طبيعية في استخدام الأسماء أو حتى ابتزازها، وهذه كانت قضية السيد نيسان مع شركة نيسان موتورز.

ففي العام 1994 سجّل السيد نيسان اسم مجال على الإنترنت Nissan.com، ثم اتبعه العام 1996 باسم مجال Nissan.org، بعدها رفعت شركة نيسان موتورز قضية بوجه السيد نيسان في المحاكم الأميركية، تتهمه فيها بمحاولة استخدام اسمها على الشبكة والمطالبة بسعر خيالي لقاء حصولها على الإسم.

ومن جهته، قام نيسان باستغلال جذوره اليهودية وجنسيته الإسرائيلية، للوقوف بوجه شركة نيسان عبر حصوله على مساعدة نيل غرينستاين، محامي العلامات التجارية، العضو السابق في مؤسسة بايكرو ماكنزي، الذي شغل منصب في دائرة الملكية الفكرية في لوس أنجلوس وما زالت القضية أمام المحاكم العالمية.

... وورشة تدريب

من جهة أخرى، نظّمت «موتورولا» ورشة عمل متخصصة في شؤون العناية بالعملاء، لفريق عمل مهرجان دبي للتسوّق في دائرة التنمية الاقتصادية. واستمرت الورشة ثلاثة أيام، أدارها موظفو «موتورولا» الذين ركزوا على المبادئ الأساسية للشركة في النوعية والجودة (Six Sigma).

وقال إبراهيم خوري مدير جامعة موتورولا الإقليمي في الشرق الأوسط وأفريقيا: «هدف الورشة الرئيسي خلق بيئة تعليمية لموظفي موتورولا ودائرة التنمية الاقتصادية في دبي، بشكل يصبح في إمكانهم تبادل المعلومات والخبرات في مجال خدمة العملاء». ■

تصويب



في العدد الخاص عن «الاتصالات العربية» الذي أصدرته «الاقتصاد والأعمال» في شباط / فبراير الماضي، نُشرت صورة السيد ابراهيم مطر رئيس شركة الكابلات السعودية في غير مكانها الصحيح. لذا أقتضى التصويب.



سابك تعيد تصنيع نفسها

الربحية المنخفضة والأسواق العالمية المتأرجحة تعيد رسم ستراتيجية الشركة

كتب كريم سيف الدين ....

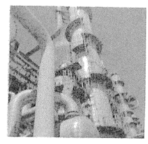
لم يأتِ ترتيب القرض المشترك الجديد لـ«بتروكيميا» إحدى أكبر شركات الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) التابعة (بقيمة 600 مليون دولار) في أفضل لحظات الشركة القابضة الضخمة التي تتحكم بإنتاج البتروكيميائيات والحديد على المستوى السعودي والخليجي عموماً، بل جاء في خضم جهود الشركة لإعادة جدولة قسم كبير من قروضها طويلة الأجل (ملياران و500 مليون دولار) والمرتبة في السنوات الأخيرة لمصالح توسعات ضخمة في بعض شركاتها الأخرى التابعة. مثلما أن القرض الجديد سيستعمل ضمن خطة الشركة للتوسع في إنتاج الإيثيلين، أحد أهم منتجات «سابك» الأساسية.

«انها المرة الأولى منذ سنوات عدة التي تشهد تراجعاً في قوة سابك التفاوضية حيال القروض الضخمة... فالقروض المجدولة والجديدة فاقت هوامشها مستوى المئة نقطة أساسية فوق معدل ليبور. وتلك نقطة تحول حسب كل المقاييس» كما يقول أحد كبار المصرفيين المنخرطين في عمليات إعادة الجدولة لقروض شركات «حديد»، «ابن رشد»، و«ابن زهر»، وترتيب القرض الجديد لصالح «بتروكيميا». مضيفاً «ذهبت أيام الهوامش التي تقل عن 50 نقطة أساسية، وربما لزمن طويل».

ماذا حدث لعملاق الصناعة السعودية؟ وهل في ذلك مؤشر لتغييرات كبيرة داخل الشركة التي يُعتمد عليها في تنمية الصناعة المحلية، وتطوير الصادرات الصناعية غير النفطية؟

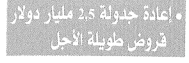
هناك مجموعة عوامل خارجية ومحلية تقف وراء وصول «سابك» إلى نقطة تحول رئيسية في عمرها المتد 24 عاماً أحرزت خلاله موقعاً عالمياً مميزاً في سوق البتروكيميائيات وسيطرت على حصة تفوق الـ5 في المئة الآن.











• إعادة جدولة 2،5 مليار دولار قروض طويلة الأجل

• الأرباح تهبط بمعدل النصف خلال 1998 و1999

الهبوط الكبير

على صعيد النتائج المالية، عانت الشركة خلال العامين الفائتين هبوطاً كبيراً في الأرباح تجاوز مستوى الـ 50 في المئة مقارنة مع أرباحها الصافية العام 1997 الذي يعدّ من أهم أعوامها المالية، حيث شاهدت الشركة دخلها التشغيلي يهبط من أكثر من 6 مليارات ريال العام 1997 إلى 2،3 و2،5 مليار ريال على التوالي عامي 1998 و 1999 تبعاً لتراجع حاد في قيمة المبيعات، خصوصاً إلى الأسواق الآسيوية الرئيسية التي تستحوذ على 50 في المئة من صادرات الشركة البتروكيميائية. تلك كانت ارتدادات الأزمة الآسيوية الخانقة التي عصفت في الشرق وأسفرت عن تراجع ذريع في الطلب، وبالتالي في أسعار تلك المنتجات الرئيسية المصدرة، كالبوليمرات (مثل البولي ايثيلين) والسماد، والميثانول. وبرغم بداية الصعود من الأزمة في شرق آسيا، وعودة الإرتفاع في الطلب، إلا أن مستوى العام 1997 قد يكون من الصعب تكراره أو حتى الاقتراب الكبير منه على المدى المتوسط.

إعادة جدولة القروض

وكأن الأزمة الآسيوية لم تكفِ للجم أرباح «سابك»، فجاءتها مشكلة من داخل البيت، في شركتها التابعة، «حديد»، التي تمثل ذراعها الخاصة بصناعة الحديد والصلب، والتي شهدت تراجعاً كبيراً هي الأخرى في أرباحها في الفترة نفسها نتيجة انخفاض الطلب المحلي والخليجي على منتجاتها من الحديد المصنّع، علماً أن الشركة كانت في خضم توسعة كبرى لإضافة صناعة مسطحات الصلب، ما استلزم اقتراض أكثر من 1،2 مليار دولار من مجموعة بنوك محلية ودولية في العام 1996 لتنفيذ التوسعة. ومع ان مشروع التوسعة سيضيف أنواعاً مهمة من منتجات الصلب لا ينافسه فيها أي مشروع خليجي قائم، إلا أن تراجع الطلب على منتجات الحديد في السنوات الأخيرة، وبالتالي تبدل توقعات التدفق النقدي في السنوات المقبلة، أجبرت «حديد»، و«سابك» من ورائها، على الدخول في عملية جدولة القروض.

ويبدو ان إعادة جدولة قرض «حديد» كانت فاتحة لشهية المصارف للدخول في عمليات إعادة جدولة لقروض أخرى منحت سابقاً لشركتيّ «ابن رشد»، و«ابن زهر» التابعتين اللتين عانتا ما عانته «حديد» من تراجع في أسعار المنتجات، خصوصاً منتجات العطريات والبولي بروبيلين، التي تسعى «سابك» إلى زيادة حضورها في أسواقها. فقد تمّت إعادة جدولة نحو 1،3 مليار دولار من قروض الشركتين بحيث مددت فترة التسديد مع ارتفاع في هوامش الاقراض بأكثر من 50 نقطة أساسية فوق «ليبور».

وتعتبر عمليات إعادة جدولة القروض الثلاثة الأولى سابقة في تاريخ «سابك»، لا سيما انها تمتعت في السنوات الأخيرة التي شهدت زخم برنامج توسعاتها الضخمة (خصوصاً بين الأعوام 1995 و1997) بمعاملة متميزة في سوق الإقراض المحلية والدولية. فهي الفترة التي جمعت توافر السيولة في المصارف اليابانية والأوروبية إضافة إلى ارتفاع قدرة الشركة على تسويق منتجاتها المتنوعة من البتروكيميائيات في أسواق ناشئة، خصوصاً في أسواق آسيا. وهي أيضاً الفترة التي وصلت فيها دورة أسعار البتروكيميائيات عالمياً إلى ذروتها قبل إمعانها في الهبوط على خلفية الأزمة الآسيوية منذ العام 1998. وبفعل توسع الشركة في الإنتاج وتأسيس مجمعات ضخمة جديدة، إرتفعت قروضها طويلة الأجل من 13،6 مليار ريال العام 1995 إلى 24،6 ملياراً في نهاية العام الماضي.

الـ MTBE: مفاجأة كاليفورنيا

في ظل هذه التطورات في السوق العالمية للبتروكيميائيات، ظهرت في الأفق بوادر أزمة تنذر بإحالة أحد أكبر استثمارات الشركة في السنوات الأخيرة إلى خسارة أكيدة. فقد قررت ولاية كاليفورنيا الأميركية وقف التعامل التدريجي بمادة الـ MTBE، التي تضاف إلى الوقود لرفع نسبة الأوكتان فيها، حتى العام 2002، وذلك بحجة خطرها على المياه الجوفية في حال تسربها. ومع ان القرار جاء على مستوى الولاية، إلا أنه يهدّد بإضعاف هذه السوق على مستوى الولايات المتحدة التي تستوعب نحو 70 في المئة من المادة المنتجة عالمياً، وكاليفورنيا وحدها تستهلك أكثر من 14 في المئة من الإنتاج العالمي. وكانت التوسعات الضخمة التي باشرتها «سابك» في السنوات الأخيرة تضمّنت إنتاج هذه المادة، وهي وصلت إلى إنتاج نحو 3 ملايين طن سنوياً، ما يجعلها المنتج الأكبر عالمياً بعد



مجمع الرازي: أكبر مصانع العالم في إنتاج الميثانول الصناعي









- هل تقفل أميركا أبوابها أمام الـ MTBE؟
- أسعار الغاز: الميزة الرئيسية تهددها التقنيات الجديدة

الولايات المتحدة نفسها. وجاء التوسع في إنتاج هذه المادة معتمداً بالذات على السوق الأميركية الضخمة، إلا أن الوضع الحالي أجبر الشركة على إعادة النظر في إمكانية تحويل طاقاتها الإنتاجية إلى إنتاج مواد أخرى بأقل الأكلاف الممكنة، وإيجاد أسواق جديدة في أوروبا وآسيا والشرق الأوسط.

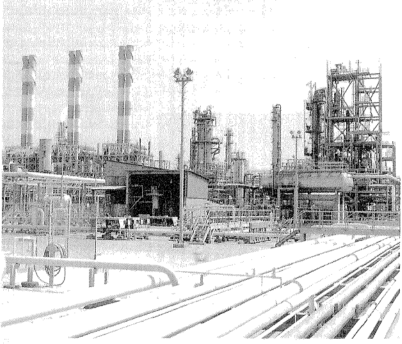
وبرغم إمكانية التحول السهل نسبياً، إلى مادة الـ ETBE ذات المواصفات البيئية المشابهة، إلا أن هذا التبدل المفاجىء في سوق مادة الـ MTBE جاء صدمة قوية لجهود الشركة في تنويع قاعدة منتجاتها الأساسية، خصوصاً أن منتجات العطريات (BTX) التي بوشر العمل في إنتاجها منتصف التسعينات، تعاني حالياً من هبوط كبير في الأسعار على المستوى العالمي، ما حدا بالشركة إلى إعلان تأجيل إنشاء واحد من أكبر مشاريع التوسعة التي كانت مقررة في هذا المجال، وهو مشروع إنتاج البارازيلين (PARAXYLENE) في مجمع «صدف» في مدينة الجبيل الصناعية، بطاقة إجمالية تصل إلى 1،7 مليون طن سنوياً. وتعتبر العطريات، إلى مادة الـ MTBE، الإضافة الكبيرة التي قامت بها سابك خلال سنوات التوسعة الأخيرة، وهي تدخل بشكل خاص في تصنيع البوليستر الذي يشهد ارتفاعاً كبيراً في الطلب على المستوى العالمي.

ومع أن الشركة لا تزال تنعم بسعر تنافسي على المستوى الدولي، لـ «اللقيم» الرئيسي الذي تزوده بها شركة أرامكو السعودية، أي الغاز، إلا أن رفع هذه الأخيرة أسعاره من 50 سنتاً أميركياً للمليون وحدة حرارية بريطانية (BTU) إلى 75 سنتاً بداية العام 1998، وذلك لتغطية أكلاف التوسع في معالجة وإنتاج الغاز في المملكة، جاء في وقت كانت «سابك» قد دخلت مرحلة التراجع في مبيعاتها. لذا ساهم ارتفاع أسعار الغاز في رفع أكلاف الإنتاج في ذلك العام بنحو 85 مليون دولار، وبالتالي في كبح جماح الارباح بشكل مباشر.

التغيير الإداري: الاستمرارية أولاً

كل هذه التطورات وما رافقها من قرارات استثمارية وتقلبات في الأسواق العالمية كانت حاضرة على مكتب العضو المنتدب عندما جرى تبديل للحرس في الإدارة العليا وجاء على الأثر المهندس **محمد الماضي** نائباً لرئيس مجلس الإدارة وعضواً منتدباً خلفاً لـ **ابراهيم بن سلمة** منتصف العام 1998. والمهندس **الماضي** ليس بغريب عن أجواء سابك، فهو ابن المؤسسة بجدارة كونه خدم في صفوفها منذ بداياتها الأولى وساهم في تطوير مشاريعها وأشرف على بعضها، وهو كان مديراً عاماً لقسم المشاريع قبيل اختياره للمنصب الجديد. وباختياره للمنصب التنفيذي الأعلى في الشركة، حسم مجلس الإدارة، الذي يرأسه وزير الصناعة والكهرباء، موضوع اختيار عضو منتدب جديد لصالح فرد من أعضاء المؤسسة وليس من خارجها. فالأسماء التي طرحت لخلافة بن سلمة، صاحب الشخصية القيادية والذي قاد الشركة لمدة 15 عاماً كاملاً، تضمنت اسماً واحداً على الأقل من خارج الشركة إضافة إلى أفراد من منسوبيها.

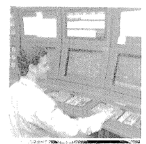
ويرى بعض المراقبين لتطور مسار الشركة وتدرجها في التوسعات والمنتجات أنه آن الأوان لتسليم الأمور لإداري بارع من خارج الشركة، وليس بالضرورة لتقني متدرج في صفوفها، لقيادتها في مرحلة تطورها الجديد الذي دخلت فيه الشركة فعلاً أواخر القرن، حسب المراقبين. ويقارن هؤلاء بين «سابك» وأي شركة عالمية أخرى ذات تواجد كثيف في عشرات الأسواق، وتتمتع بفريق عمل تكنوقراطي ممتاز يستطيع وضع خطط التوسع والتسويق، من دون الحاجة



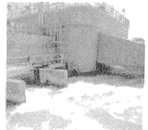
بتروكيميا: التوسعة الجديدة تشمل إنتاج المزيد من البروبيلين

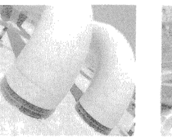
• إستقرار الرأي على الإستمرارية في قيادة الشركة

• عصر النفقات يطال الوظائف









لأن يكون الرئيس التنفيذي من الطينة نفسها. «لا بل قد يساعد الشركة كثيراً على غرار ما هو حاصل في بعض كبرى الشركات العالمية، أن يكون المدير التنفيذي إدارياً أثبت جدارته في قيادة الشركات، على تنوع توجهاتها، وبرهن عن رؤيا واضحة»، حسب أحد المراقبين.

إلا أن الرأي استقر أخيراً على **الماضي** الذي يمثّل استمرارية ضرورية لقيادة الشركة في مرحلة دقيقة، بما لديه من خبرة في تفاصيل شركاتها ونقاط قوتها وضعفها. ويبدو ان إجتماع عوامل عدة سلبية في فترة واحدة، خصوصاً إنخفاض الأسعار العالمية للبتروكيميائيات، وتطورات سوق الـMTBE، إضافة إلى وجود الشركة نفسها في منتصف مشاريع توسعة لم تكتمل كلها وظهور بوادر لتراجع في الأداء المالي لبعض الشركات الكبرى التابعة، ساهمت في إقناع أعضاء مجلس الإدارة، وعلى رأسهم وزير الصناعة والكهرباء، ممثلاً للحكومة السعودية التي تمتلك 70 في المئة من أسهمها، أنه من الأفضل والأكثر حكمة الإبقاء على حالة من الإستمرارية في القيادة، وعدم المغامرة في أي تعيينات غير مألوفة لقيادات الشركة ولمنسوبها.

مفهوم الـSBU: تركيز جديد على عمليات التسويق

وترافق التعيين الجديد مع تحول أساسي في طريقة عمل الشركة داخلياً، خصوصاً لناحية إعادة هيكلة الإدارات المختلفة على أساس المنتجات، وأحداث مفهوم وحدة العمل الستراتيجية (SBU). وتتخصص كل وحدة من وحدات العمل الـ 33 المحدثة بمنتج، أو عائلة من المنتجات، وهذه أعيد تجميعها في خمس مجموعات شبه مستقلة داخل الشركة القابضة ومسؤولة عن عمليات التوسع نحو منتجات جديدة وتتمتع باستقلالية مالية وتكون مسؤولة عن تحقيق أهدافها الإنتاجية والتسويقية، ويجري تقييم أدائها المالي من قبل الإدارة العليا بشكل دوري.

ونتج عن هذا التحوّل في طريقة إدارة الشركة نوع من اللامركزية التي لم تتوافر سابقاً، خصوصاً أن التوسع الكبير الذي شهدته الشركة في السنوات الأخيرة لم يرافقه تطور إداري يتناسب والحجم الجديد. فقد تمّ إلغاء شركة **سابك للتسويق**، التي كانت مسؤولة عن عمليات التسويق الرئيسية لكل منتجات الشركة. ومُنِح مدراء وحدات العمل الستراتيجية صلاحيات واسعة في تطوير عمليات التسويق حسب المنتج وتبعاً لخطط خاصة بكل وحدة أو مجموعة عمل. وهذه الخطوة الجديدة في «سابك» هي محاولة للتركيز بشكل أكبر على عمليات التسويق والاقتراب من العملاء والتعامل مع الأسواق المختلفة بأقل درجة ممكنة من البيروقراطية والمركزية التي كانت تتسم بها عمليات الشركة حتى الأمس القريب.

خفض النفقات: هدف رئيسي

ولا تنفصل ستراتيجية وحدات العمل الجديدة، وتجميعها في مجموعات بحسب عائلات المنتجات المختلفة، عن هدف رئيسي هو ترشيد الإنفاق، الذي تسارع العمل على تحقيقه بشكل خاص بعد دخول الشركة في نفق الاسعار المنخفضة لمنتجاتها وتدهور قيمة مبيعاتها خلال العام 1998. فقد أسفرت ستراتيجية وحدات العمل عن تجميع تلك العمليات المتشابهة في المجمعات الإنتاجية المختلفة (خصوصاً في إنتاج الأيثيلين والبولي ايثيلين والسماد).

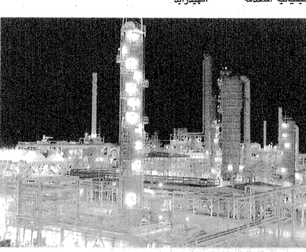
وبالمقابل تمّ توحيد عمليات المشتريات لكل شركات المجموعة، ما أسفر حتى الآن عن عملية ترشيد واسعة. ويمكن القول أن انتهاج الشركة سياسة إصلاحية في عمليات التسويق باتجاه اللامركزية، ولسياسة مركزية صارمة في عمليات المشتريات، هو تماماً عكس ما انتهجته سابقاً. وهذا بحد ذاته يشكل أكبر تبدل في طريقة إدارة الشركة في النواحي التسويقية والإدارية.

ونظراً لدورها الريادي في تنمية الصناعة السعودية، وبالتالي



أهم الجهات المنافسة محلياً

الشركة	المواد المنتجة	الطاقة السنوية (بآلاف الأطنان)	عام بدء الإنتاج
شيفرون السعودية للبتروكيميائيات	البنزين/الغازولين والسايكلوهاكسين	480	2000
شركة *التصنيع الوطنية*	بروبيلين، بولي بروبلين	400	2002
الشركة العالمية للبتروكيميائيات	الميثانول، البوتايندبول وحامض الأستيك	1،050	2003
شركة *الخليج للصناعات الكيميائية المتقدمة*	البوتايندبول والماليك انهيدرايد	60	2003



صدف: الإستثمار في الـMTBE تعرّض لنكسة في الطلب







• المنافسة محلية، خليجية، وعالمية

• البحث والتطوير: نقطة ضعف لدى «سابك»

في تنمية المهارات الصناعية المحلية، وتبعاً لارتباطها الوثيق بالقطاع العام، تعتبر «سابك» من أكبر المؤسسات السعودية لجهة تشغيل العمالة السعودية وتدريبها، بعد ان اكتسبت سمعة عالية (لا تضاهيها إلا «أرامكو» السعودية) لجهة استقطابها للعمالة المحلية، حيث بلغ عدد السعوديين العاملين فيها حالياً أكثر من 11 ألف موظف أو نحو 70 في المئة من العمالة الإجمالية. إلا أن ظروف التراجع في المبيعات، والاتجاه نحو ترشيد الإنفاق، أدت إلى تجميد عمليات التوظيف، فيما ألغيت أكثر من 500 وظيفة قائمة مقابل تعويضات سخية. وحسب بعض المطلعين على أحوال الشركة، فان عمليات التوسع في المستقبل القريب ستعتمد على القاعدة القائمة من العمالة المحلية والوافدة فيما لا يُستبعد حدوث المزيد من عمليات الخفض في إعدادها.

ويبدو أن سياسة خفض النفقات التي تنتهجها إدارة الماضي حالياً، نجحت في تحقيق الهدف، حيث تراجعت النفقات التسويقية والإدارية بشكل ملحوظ (بمعدل 8،5 في المئة) بين العامين 1998 و 1999. هي سياسة ضرورية في كل الأوقات لمواجهة تحديات التذبذب في الأسواق العالمية التي تسوّق فيها «سابك» منتجاتها، لضمان استمرارها في الربحية العالية التي اتسمت بها خلال عقد التسعينات وبلغت ذروتها العام 1995. لكن ربحية الشركة ورقعة تواجدها وحصتها السوقية في مجالها الحيوي، أي البتروكيميائيات، ستكون عرضة لمجموعة تحديات على المدى المنظور تحتاج معها خطوات الشركة إلى أن تكون أسرع من خطى التطورات لضمان موقع متميز في الربحية والحصة السوقية.

«سابك» الأداء المالي (1998 - 1999)

(بملايين الريالات السعودية)	1998	1999
الموجودات	74،503	81،228
حقوق المساهمين	27،848	29،758
القروض طويلة الأجل	19،613	24،675
المبيعات	19،934	20،554
النفقات التشغيلية	3،245	2،989
تكلفة المبيعات	14،335	14،992
الدخل الصافي	2،021	1،911

سوق البتروكيميائيات: الهوامش إلى انخفاض

رغم دخولها في دورة جديدة من الأسعار المرتفعة إبتداءً من منتصف 1999، تواجه سوق البتروكيميائيات على المدى الطويل انخفاضاً في الهوامش خصوصاً في منتجات الأوليفينات، وهي تلك المعتمدة على مادتي الإيثيلين (ETHYLENE)، التي تنتجها «سابك» بغزارة، والبروبيلين (PROPYLENE) اللتين تخطط للتوسع في إنتاجهما، بسبب إزدياد الطاقة الإنتاجية بشكل كبير في معظم المجموعات الرئيسية من البتروكيميائيات في عدد من دول العالم (خصوصاً في جنوب شرق آسيا وأوروبا الشرقية وأميركا الجنوبية والخليج العربي) وبشكل قد يفوق الطلب المتوقع في السنوات العشر المقبلة. فبعض الدول (مثل كوريا الجنوبية وتايلند وماليزيا والفيليبين) بدأت تتحول من مستورد صافٍ للبتروكيميائيات إلى مصدّر لها، فيما تؤدي أسعار البترول المنخفضة (كما حصل العام 1998) إلى إرتفاع جاذبية إنتاج البتروكيميائيات عن طريق مادة «النافثا» البترولية في العديد من الدول الأميركية والأوروبية، ما يضيف منتجات بتروكيميائية موسمية تزيد في الطاقة الإنتاجية العالمية.

الأسواق الكبرى: نحو الاكتفاء الذاتي

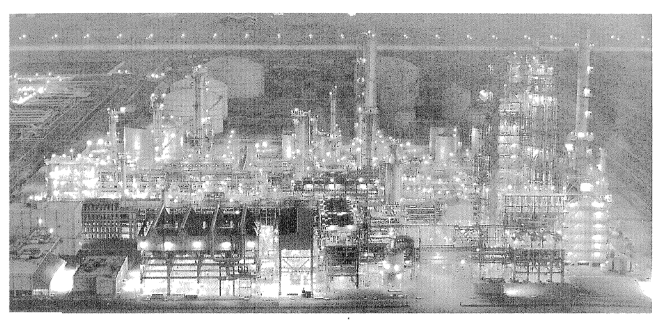
تعتبر سوق آسيا حالياً أكثر الأسواق العالمية قابلية للنمو في الطلب على منتجات البتروكيميائيات (خصوصاً الأوليفينات) بسبب حجمه الضخم وإزدياد وتيرة النمو الإقتصادي في الصين والهند بشكل خاص. إلا أن ارتفاع الطاقة الإنتاجية العالمية في هذه المنتجات.

كما أن توقف الصين أخيراً عن استيراد السماد وخفض الهند استيرادها من هذه المواد، تشكل تهديداً مباشراً لـ «سابك». فالشركة تعتبر من أكبر مصدري السماد في العالم (80 في المئة من منتجات السماد يتم تصديرها) بينما تستوعب الصين والهند 60 في المئة من «اليوريا» المتاجر بها عالمياً.

وتضاف هذه الحقائق إلى الهاجس الكبير المتعلق بإنتاج مادة الـMTBE، واحتمال اغلاق السوق الأميركية، أكبر أسواقها على الإطلاق، أمامها في المستقبل القريب، وهي المادة التي تعتبر أحد أهم إضافات الشركة إلى لائحة منتجاتها وأكثرها تصديراً إلى الخارج.



إبن حيّان: الدخول في تصنيع المنتجات البلاستيكية النهائية



ابن رشد: العطريات تُدخل صناعات جديدة إلى المملكة

أسعار «اللقيم»: مدعومة أم تنافسية؟

وبينما ترتبط هذه التحديات في شكل رئيسي بتحركات الأسواق وقدرتها على التوسع في العرض والطلب، تبقى الميزة الرئيسية لـ«سابك» في أسعار «اللقيم» من أنواع الغاز الذي تتلقاه من أرامكو السعودية، خصوصاً البروبان (PROPANE)، الميثان (METHANE)، الإيثان (ETHANE)، البوتان (BUTANE)، وغاز البترول المسيل (LPG). فبرغم ارتفاع أسعاره العام 1998، ما زالت «سابك» تتمتع بسعر تنافسي كبير في لقيمها الرئيسي من الغاز والذي يشكل 50 في المئة من أكلاف الإنتاج الكلية. وتعتبر هذه الميزة من نقاط الخلاف الرئيسية المطروحة على جدول المفاوضات بين المملكة العربية السعودية وأعضاء منظمة التجارة الدولية التي تسعى المملكة للحصول على عضويتها هذا العام. وتعتبر بعض الدول الأعضاء، كالولايات المتحدة، أن أسعار اللقيم الممنوحة لـ«سابك» وغيرها من الشركات العاملة في المملكة، مدعومة لأنها تقل كثيراً عن السعر العالمي، فيما تعتبر المملكة أن السعر يمثّل خفضاً بمقدار كلفة الشحن والتخزين الضرورية في حال تمّ تصدير الغاز.

التطور التقني: التهديد الكبير

ومع ان حصول المملكة على عضوية المنظمة قد يكون مشروطاً بأحداث إصلاحات معينة، كرفع سعر الغاز، ما سيخفض من الميزة الرئيسية لـ«سابك»، إلا أن الخطر الأساسي الذي قد تواجهه الشركة في المدى القريب يكمن في التطور التقني السريع في مجال البتروكيميائيات والذي قد يزيل أي ميزة هيدروكربونية تتمتع بها الشركة الآن. فالتطورات الكبيرة في تقنيات استخراج الغاز الصناعي من الغاز الطبيعي التي تطورها مجموعة من شركات الطاقة العالمية، إضافة إلى تطوير المصانع الضخمة لإنتاج **الميثانول** (بطاقة قد تصل إلى 5 آلاف طن يومياً للمصنع) تنذّر بانخفاض كبير في سعر **الميثانول**، الذي تصدّر سابك 75 في المئة من إنتاجه. ومع الإنخفاض الكبير في سعر **الميثانول**، يصبح بالإمكان تحويل بعض مشتقاته إلى **إيثانول**، وهو يشكل بديلاً جيداً لمادة الـ MTBE من الناحية البيئية، كما يصبح بالإمكان ان ينافسه في السعر.

وتنصبّ البحوث العالمية حالياً على

توجهات عالمية في سوق البتروكيميائيات

- عودة الانتعاش إلى سوق البوليمرات (مثل الـ PE، LDPE، LLDPE، HDPE) واحتمال وصول الأسعار قمتها في الأعوام 2003–2004
- ارتفاع الطلب العالمي على مواد البوليستر والبولي بروبيلين (PP)
- دول أميركا الشمالية وأوروبا الغربية تتحول من مصدّر إلى مستورد لمواد الـ PP و LDPE خلال العام 2003.
- دول جنوب شرق آسيا تتحول من مستورد إلى مصدّر لمواد إلى PP و LDPE خلال العام 2003.
- الصين: من أكبر أسواق العالم وأكثرها نمواً في الطلب تتوقف عن استيراد سماد اليوريا.
- كوريا الجنوبية: أكبر مصدر في العالم لمادة الـ PP. وتنافسها على هذا الموقع المملكة العربية السعودية.
- مادة الـ MTBE: احتمال توسع استهلاكها في الدول الأوروبية وانخفاضها في الولايات المتحدة.
- تحول الإنتاج من مواد الـ PP إلى دول الخليج وجنوب شرق آسيا.
- إيران: تنوي إقامة صناعة ضخمة من البتروكيميائيات (الطاقة الإجمالية من مواد العطريات، الميثانول، الـ MTBE والبوليمرات ستصل إلى 31 مليون طن سنوياً خلال العام 2005 في مقابل 13 مليون طن سنوياً في العام 1998
- قطر: التوسع في إنتاج مواد البولي إيثيلين (PE) والـ EDC.


حديد: تراجع الطلب يُخفّض السيولة

عملية التحويل المباشر للغازات الرئيسية إلى مواد كيميائية من دون المرور بالمراحل المختلفة التي تحتاجها حالياً، والتي ترفع من أكلافها. وقد نجحت إحدى الشركات الأوروبية أخيراً في استخراج مادة الـ VCM من الأيثيلين مباشرة مختصرة بذلك مرحلتين في هذا المجال. وتدخل هذه المادة، التي تنتجها سابك بكثافة، في مجال تصنيع الـ PVC التي تدخل بدورها في صناعة القوارير البلاستيكية. ويُعتقد أن ارتفاع الطلب على بعض أنواع البتروكيميائيات في المستقبل، خصوصاً تلك المستخرجة من غاز البروبان، ستحفز تطوير تقنيات التحويل المباشر إلى مواد كيميائية تختصر المراحل العديدة التي تمر بها حالياً.

سابك: أهم المنتجات والصادرات

المنتجات	الطاقة الإنتاجية السنوية (بعد إتمام التوسعات) (بآلاف الأطنان)	ملاحظات
الأيثيلين	5،500	– 8 في المئة من الإنتاج العالمي
الميثانول	3،750	– 75 في المئة يتم تصديره
العطريات (BTX)	875	– يدخل في صناعة البوليستر – نمو سنوي في الطاقة الإنتاجية بمعدل 32 في المئة
MTBE	2،700	– 13 في المئة من الإنتاج العالمي – 93 في المئة من الإنتاج يتم تصديره
بروبيلين	895	– نمو سنوي في الطاقة الإنتاجية بمعدل 53 في المئة
ستايرين	950	– يدخل في صناعة الكوتشوك والإطارات والسجاد
ايثيلين غلايكول (EG)	1،855	– 20 في المئة من الإنتاج العالمي – يدخل في صناعة البوليستر
PTA	350	– ينتج لأول مرة في الشرق الأوسط – يدخل في صناعة البوليستر
الصودا الكاوية	670	– تدخل في صناعة المنظفات والورق والنسيج وتكرير البترول
EDC	840	– يدخل في صناعة الـ VCM
ايثيلين هكسانول	150	– تدخل في صناعة الـ PVC
VCM	390	– يدخل في صناعة الـ PVC
بولي ايثيلين	2،435	– ارتفاع الطاقة الإنتاجية بمعدل 4 ملايين طن حتى العام 2001
بولي بروبيلين	900	
PVC	324	
بوليستر	154	
بوليسترين	135	
ميلامين	50	– 70 في المئة من هذه المواد (البوليمرات) تصدّر إلى الخارج
أمونيا	2،030	– 80 في المئة من منتجات السماد تصدّر إلى الخارج
يوريا	2،616	
فوسفات مركب وسائل	800	– ستصبح سابك أكبر مصدّر في العالم بعد روسيا في خلال سنوات

ومع أن «سابك» بدأت تهتم بعمليات التطوير والبحث التقني بشكل جدي، خصوصاً بعد إنشاء مجمعها الخاص لهذا الغرض العام 1994، إلا أن إنفاق الشركة على عمليات البحث والتطوير لا يتعدى 0،5 في المئة من إجمالي المبيعات، مقابل معدل عالمي يصل إلى 4،5 في المئة. وفي ظل التحديات القائمة والمتوقعة ستجد الشركة نفسها في موقع صعب، خصوصاً أن مزاياها الرئيسية قد تبدأ بالتلاشي مع مرور الزمن، ما لم تنفق بسخاء على عمليات التطوير لتقنيات ومنتجات جديدة.

سابك: خطوات جادة للحفاظ على الموقع

ان تسارع الأحداث في العامين الماضيين، وتنبه الشركة إلى إمكانية خسارتها بعض أهم مكتسباتها في سوق البتروكيميائيات العالمية، عجّل من تنفيذ بعض الخطوات الستراتيجية التالية:

إتمام قاعدة الإنتاج الأساسية: خصوصاً بعد التوسع في المنتجات القائمة على مادتي البروبان والبوتان وهي منتجات كانت حتى بعض سنوات خلت تنتج بكميات قليلة نسبياً. وستفيد هذه السياسة في تنويع باقة المنتجات النهائية التي يمكن ان

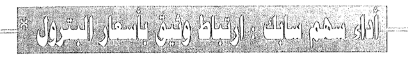
تقوم على هاتين المادتين محلياً وعالمياً.

تنمية أسواق جديدة: خصوصاً السوق المحلية التي تكاد تقتصر إهتمام «سابك» بها الآن على تسويق البوليمرات، أو المواد الأولية التي تدخل في تصنيع البلاستيك، والسماد. ويعتبر القرار المتخذ أخيراً لإضافة الوقود الخالي من الرصاص، إلى جانب الوقود العادي، مساهمة كبيرة في تصريف قسم لا يستهان به من مادة الـMTBE في السوق المحلية. ويجري التركيز على فتح أسواق جديدة لهذه المادة في شبه القارة الهندية وأوروبا، والإرتباط طويل الأجل في عقود تصدير إلى تلك الأسواق.

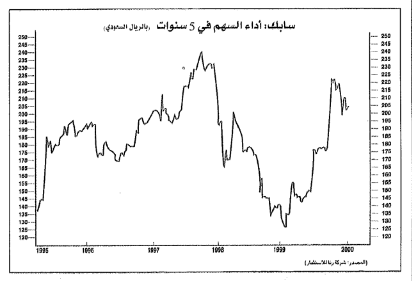
الدخول في عمليات تصنيعية أمامية (Downstream): يعتبر دخول شركة «ابن حيان»، إحدى شركات «سابك» التابعة، في مجال تصنيع المنتجات النهائية (مثل الجلود الصناعية وورق الجدران) دليلاً على توجه الشركة نحو الصناعات ذات القيمة المضافة وتطوراً في السياسة التسويقية للمنتجات بحيث يتم التواجد في الأسواق النهائية وليس الوسيطة فقط.

الدخول في مشاريع مشتركة خارج المملكة: تمتلك «سابك» الآن 35 في المئة من شركة مصرية سعودية مشتركة لتصنيع الحديد وستبدأ بالإنتاج العام المقبل. ويعتبر ذلك الدخول الأول للشركة في شراكات خارج حدود المملكة، وهي خطوة جديدة في الوصول إلى الأسواق والإرتباط الستراتيجي بها. ولا يستبعد دخولها في شراكات بتروكيميائية في الشرق الأقصى، خصوصاً في الصين، في المستقبل القريب.

قطعت سابك شوطاً كبيراً في تطوير صناعة بتروكيميائية ذات مستوى عالمي، وفي إثبات وجودها كإحدى المؤسسات الصناعية العربية الأكثر نمواً وربحية في مجال الصناعات الأساسية. إلا أن جملة التحديات الراهنة، خصوصاً المرتبطة بالمنافسة الشرسة وتقلبات ومفاجآت الأسواق العالمية، والتطور الكبير في تقنيات الإنتاج، قد تجبر إدارة الشركة على إعادة ترتيب أولوياتها وربما خلق أولويات جديدة لضمان حضورها القوي في عالم البتروكيميائيات. وهي مدعوة إلى تطوير ميزات خاصة جديدة تعوّض تدريجياً عن ميزة الكلفة المتدنية للمواد الأولية والتي قد تبدأ بالذوبان في المستقبل القريب.■



بدأت سابك العام 1995 بسعر 136 ريالاً لسهمها، لكن ذلك سرعان ما تغير عقب إعلان الشركة لنتائجها للعام 1994 والذي أظهر ارتفاعاً في الدخل الصافي بمعدل 95 في المئة عن العام 1993، حيث وصلت الأرباح إلى 4,1 مليارات ريال. وتلا ذلك أداء قوي للشركة في العام 1995 وترافق ذلك مع ارتفاع سعر السهم إلى 170 ريالاً خلال النصف الأول من العام. ومع أن النصف الثاني من العام 1995 كان فترة تذبذب في سعر السهم، لكن التوجه العام في السعر كان إلى الأعلى بحيث وصل سعر السهم في بداية العام 1996 إلى نحو 190 ريالاً. ويُعد العام 1996 من الأعوام الصعبة في عمر الشركة، إذ وصلت الأرباح إلى 4,4 مليارات مقارنة مع 6,3 مليارات ريال في العام 1995، وأثّر ذلك في سعر السهم بشكل مباشر إذ هبط إلى معدل 170 ريالاً خلال النصف الأول من العام، لكنه عاود الارتفاع مستفيداً من التحسن الإقتصادي العام في المملكة، واستمرت نزعة الارتفاع في سعر السهم خلال العام 1997 إلى أن وصلت الأزمة الأسيوية إلى أسوأ مراحلها خلال الربع الأخير من العام، وجاءت أسعار النفط المنخفضة في الفترة نفسها لتطيح بأرباح الشركة وسعر سهمها الذي هبط من مستوى 240 ريالاً في تشرين الأول / أكتوبر 1997 إلى أقل من 130 ريالاً في الربع الأول من العام 1999. وتأثر سعر السهم في تلك الفترة بانخفاض أرباحها من 4,6 مليارات ريال في العام 1997 إلى ملياري ريال في العام 1998، من جهة، والتجهّم الذي أصاب سوق الأسهم السعودية خلال العام 1998 نتيجة استمرار التراجع في أسعار البترول وأثر ذلك على الإنفاق الحكومي وعوائد الصادرات، من جهة أخرى، لكن سعر السهم عاود الارتفاع مجدداً وهو اليوم يقف عند معدل 212 ريالاً.



وحتى الآن، لم يصدر عن الشركة أي إعلان حول نيتها توزيع أرباح على المساهمين، والسؤال المهم الآن هو: هل سيكون أداء السهم خلال العام الحالي بالمستوى نفسه العام 1999 أم أفضل؟ هناك عاملان رئيسيان سيكون لهما تأثير كبير في هذا المجال: أولاً تحركات أسعار البترول في الأشهر القليلة المقبلة عقب الإجتماع المقرر لوزراء نفط دول الأوبك، وثانياً، قدرة الشركة على المحافظة على النمو القوي في الإيرادات والربحية الذي شهدته الشركة في النصف الثاني من العام 1999. فأي قرار يتخذه الوزراء لزيادة حصص الإنتاج سيكون له أثر سلبي على سهم الشركة نظراً إلى اثر ذلك في خفض أسعار النفط العالمية وبالتالي خفض سيولة سوق الأسهم، بينما سيكون لذلك أثره كذلك في رفع جاذبية إنتاج البتروكيميائيات من مادة النافثا البترولية في بعض الدول وبالتالي زيادة الطاقة الإنتاجية العالمية وخفض أسعار البتروكيميائيات.

* (تحليل من شركة زنا للإستثمار)

العضو المنتدب في سابك المهندس محمد الماضي:

إعادة جدولة بعض القروض دليل ثقة بمركز «سابك» المالي



أصبحت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) علامة اقتصادية مميزة للمملكة العربية السعودية، بعد نجاحها في اختراق الأسواق العالمية واستحواذها على حصة تزيد عن 5 في المئة من السوق العالمية للبتروكيميائيات. وبعد مسيرة 24 عاماً تعتبر «سابك» الشركة الأولى في أسواق الأسهم العربية لجهة حجمها السوقي الذي يتجاوز حالياً 44 مليار ريال (أكثر من 11,5 مليار دولار)، أي نحو 20 في المئة من القيمة السوقية الإجمالية لسوق الأسهم السعودية، ما جعلها من علامات الاقتصاد السعودي المرتبط، أساساً بسوق المواد الهيدروكربونية بما يمثله ذلك من ميزة تنافسية في الإنتاج والتذبذبات الكبيرة في أسعار السلع النهائية.

فعلى الرغم من تسويق «سابك» لمزيد من الكميات المنتجة خلال العام الماضي (تجاوزت 20 مليون طن) استمرّت الأرباح في التراجع للعام الثاني على التوالي إثر تراجع الطلب ومعه تراجع الأسعار في العامين الماضيين. وقد اثرت الازمة الاقتصادية في شرق اسيا بشكل مباشر في التراجع العام الذي أصاب مبيعات الشركات، وبالتالي ربحيتها، فلم يتعدَّ ربح «سابك» الصافي للعام 1998 الـ42 في المئة من ربحيتها في العام 1997.

وفي خضمّ هذه التقلبات، شهدت «سابك» تغيراً إدارياً مع خروج إبراهيم بن سلمة، العضو المنتدب السابق وأحد مؤسسي الشركة، وتولي المهندس محمد الماضي دفة القيادة مكانه. والماضي ليس غريباً عن «سابك»، حيث عمل في أقسامها المختلفة منذ بداياتها الأولى، وتولّى منصب مدير إدارة المشاريع فيها مباشرة قبل انتقاله إلى منصبه الجديد. وسيكون له دور رئيسي في رسم ستراتيجية الشركة في العقد المقبل، وفي تحقيق الشركة لاختراق نوعي، يتمثل في تقنية جديدة ومطوّرة، وتنظيم إداري كفوء يتماشى مع توسعها خصوصاً أنها حققت فعلاً الاختراق الكمي، مع نجاحها اللافت في الإنتاج والتسويق العالمي.

«الاقتصاد والأعمال» حاورت المهندس محمد الماضي حول واقع الشركة ومستقبلها وطريقة مواجهتها للتحديات العالمية والإقليمية في سوق البتروكيميائيات والحديد،

وهنا الحوار:

■ شهدت نتائج «سابك» المالية تذبذبات عالية في الأعوام الأخيرة تبعاً لظروف الأسواق الدولية. ما هي أهم الوسائل المتاحة حالياً وفي المدى البعيد لخفض هذا التذبذب؟

□ سبب تذبذب الأوضاع الاقتصادية الدولية، والأزمة التي أصابت دول شرق آسيا، والانخفاض الحاد الذي طرأ على الأسعار العالمية للمنتجات، ما كان له تأثيره على نتائج جل الشركات الدولية ليس «سابك» وحدها.

وانتهجت «سابك» ستراتيجية منظمة لامتصاص هذه التأثيرات قدر الإمكان، بتحسين إنتاجيتها ورفع كفايتها، وتطوير قدراتها التقنية، وفتح منافذ تسويقية جديدة، والسعي لإبرام الاتفاقات طويلة الأجل مع المستهلكين، والعمل الدائب لتوازن العمليات الإنفاقية.

■ تشير نتائج الربع الثالث من العام 1999 إلى استمرار النزعة في تراجع أسعار البتروكيميائيات عالمياً على الرغم من ارتفاع الكمية المسوّقة بمعدل 5 في المئة في هذه الفترة مقارنةً بالفترة نفسها من العام السابق. هل تعتقدون أن دورة الأسعار المنخفضة سوف تنتهي مع العام 2000، أم أن الأسواق العالمية ستتأقلم مع معدلات أسعار أقل على المدى المتوسط؟

□ الأسعار العالمية بدأت تتحسن مقارنةً بالعام 1998، وهو ما عكسه ارتفاع أرباح «سابك» في الربع الأخير من العام 1999. ونتوقع أن يشهد العام 2000 مزيداً من الارتفاع النسبي بإذن الله، كما نطمح لأن تعود الأسعار إلى معدلاتها العالية وفق قواعد «الدورة الاقتصادية»، ليواكب ذلك ارتفاع معدلات «سابك» الإنتاجية والتسويقية، ويلبّي تطلعاتها، ويحقق العوائد المنشودة لصالح وطنها ومساهميها.

■ هل لديكم خطة واضحة لخفض التكاليف الإدارية بنسبة معينة للتعويض عن تراجع الإيرادات في الأعوام القليلة المقبلة؟ وهل جاءت التغييرات القيادية الأخيرة في إدارات الشركات التابعة ضمن هذه الخطة؟

□ نعم. هناك خطة قصيرة المدى، وأخرى طويلة المدى لتحسين الربحية، وهناك مشاريع عديدة لتوحيد الكثير من الأنشطة في «سابك» وشركاتها، نُفِّذ بعضها مثل (برنامج المشتريات الموحّدة)، والبعض الآخر قيد التنفيذ، كما أن هناك برامج أخرى قيد الدراسة.

أما التغييرات الإدارية التي شملت إدارات الشركات التابعة لـ «سابك»، فتأتي في إطار مبدأ (التدوير الوظيفي) الرامي إلى الاستثمار الأمثل للكفايات، الأمر الذي يساعد على زيادة الإنتاجية وتطويرها.

○ وحدات العمل الستراتيجية لتركيز الأعمال وتسريع اتخاذ القرارات

○ أسواق الـ MTBE العالمية تتوسع رغم التراجع في الطلب الامريكي

○ «حديد» من «صلب» عمل سابك

■ تسعون إلى إنتاج 35 مليون طن في نهاية العام 2000، وهذه الكمية تمثل تقريباً ضعف إنتاجكم منذ خمس سنوات، كيف تنوون تسويق هذه الكمية الضخمة في فترة الركود النسبي في الطلب العالمي؟

□ لا يمكن مقارنة الإنتاج الحالي بالإنتاج العام 1995، فإنتاج «سابك» يتنامى بمواكبة زيادة الطلب العالمي ونمو الصناعة والملاءمة مع ستراتيجيات الشركة الرامية للاضطلاع بدور قيادي في أسواق منتجاتها.

و«سابك» — كأي شركة إنتاجية — تستشرف الأوضاع الاقتصادية العالمية، وتستقرئ متغيرات الدورة الاقتصادية، آخذةً في عين الاعتبار واقع وآفاق الأسواق وتوقعات نموها.

■ ما هو دور وحدات العمل الستراتيجية (SBU's) ومجموعات العمل التي تضمّ هذه الوحدات في إعادة رسم ستراتيجية الشركة؟ وهل ستكون هذه المجموعات بداية لسياسة لامركزية إدارية في الشركة، خصوصاً في مجال تطوير وتسويق المنتجات؟

□ تستهدف هيكلة عمليات "سابك" وفق مبادئ (وحدات العمل الستراتيجية) جمع مختلف الأنشطة والمعلومات لتحديد مركز اهتمام واضح، ووضع الأهداف المنشودة، وتطوير الستراتيجيات وبرامج العمل اللازمة لتحقيقها. وقد قسمت وحدات العمل إلى مجموعة وحدات يرأس كل منها (نائب رئيس)، وأدرجت جميعاً في خمس مجموعات رئيسية هي: الكيميائيات الأساسية، الكيميائيات الوسطية، الأسمدة، المعادن، البوليمرات. وهذا النهج يرمي إلى تركيز الأعمال، وتكاملها، والاستثمار الفاعل للثروات البشرية والطاقات المتاحة، وتفعيل العمليات بصورة تسهم في تقليل النفقات، وإضفاء المزيد من الميزات التنافسية، وتنمية قنوات ووسائل الاتصالات، ومنح عمليات اتخاذ القرار المرونة والسرعة المنشودتين.

■ هل ستدخل «سابك» في شراكات محلية وخارجية لإنتاج مواد ثانوية (Down Stream)؟ وما هي أهم الأسواق والمواد المرشحة لذلك؟

□ الشراكات المحلية قائمة بالفعل انطلاقاً من حرص «سابك» على تنمية السوق المحلية في إطار الأولويات الممنوحة لها. وقد كانت «سابك» رائدة في إشراك القطاع الخاص الوطني في رؤوس أموال بعض مجمعاتها الصناعية مثل (غاز)، (ابن حيان)، (ابن رشد). كما تسهم «سابك» في رؤوس أموال العديد من شركات التنمية الصناعية الوطنية مثل (صدق) و(نماء) وغيرها.

■ ما هو نصيب السوق المحلية وأسواق المنطقة من حجم إنتاجكم؟ وهل تشكّل هذه الأسواق أهمية ستراتيجية في خططكم المستقبلية؟

□ تشكّل السوق المحلية وأسواق المنطقة العربية الخليجية نحو 40 في المئة من حجم مبيعات «سابك»، وهي سوق ستراتيجية بحكم الموقع الجغرافي والعلاقات التكاملية.

■ ما هي إمكانية تأجيل الشركة لبعض المشاريع التوسعية المقررة، خصوصاً أنكم تقومون حالياً بإعادة جدولة بعض القروض طويلة الأجل لمشاريع قيد التنفيذ؟

□ مشاريع التوسعة يجري تنفيذها وفق جداولها الزمنية المخططة، لأن هذه المشاريع تقوم على دراسات جدوى مستفيضة، تأخذ في عين الاعتبار تحولات «الدورات الاقتصادية».

أما إعادة جدولة بعض القروض مثلاً، فلا تعني عدم الثقة في نجاح المشروع، بل تؤكّد الثقة في متانة المركز المالي للشركة، والثقة في توجهاتها ونجاح عملياتها.

■ يشير أحد التقارير المتخصصة في البتروكيميائيات إلى أن على كبار المنتجين الخليجيين إعادة النظر في سياساتهم التصديرية إلى الأسواق العالمية نفسها مع ازدياد المنافسة بين هؤلاء المنتجين في تلك الأسواق. كيف ستواجهون هذه الظاهرة مستقبلاً في ظل ارتفاع المنافسة الخليجية والمحلية لمنتجاتكم البتروكيميائية، مثل البروبيلين والعطريات؟

□ السوق العالمية كبيرة ونامية، ومشاريع البتروكيميائيات الخليجية القائمة والمخططة على المدى المنظور تقل حصتها في هذه السوق عن نسبة 10 في المئة وهي نسبة ضئيلة قياساً بحجم الإنتاج النفطي للدول العربية الخليجية، ولا بد أن يسلم العالم الصناعي بجدوى توطين الصناعات قرب موارد خاماتها. وعندئذٍ تكون للدول العربية الخليجية الأولوية في الصناعات البتروكيميائية.

الماضي: نتوقع أرباحاً أعلى في العام الحالي

وتحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى في إنتاج البتروكيميائيات على الساحة الخليجية، وبالتالي فإن الحديث في هذا الجانب لا يكون عن المنافسة بقدر ما ينبغي أن يكون حول تنسيق السياسات الإنتاجية والتسويقية، وتعزيز العمل المشترك في هذا الجانب.

يشار إلى اعتزاز «سابك» بالمشاركة في مجمعات صناعية عدة مقامة برؤوس أموال خليجية مشتركة، منها في مجال البتروكيميائيات مجمع "جبيك"، الذي تملكه بالتساوي مع كل من البحرين والكويت، وتتولى «سابك» تسويق إنتاجه من مادة «الميثانول» في مختلف الأسواق العالمية.

■ ما مدى تأثر صادرات "سابك" من مادة الـ(MTBE) في ظل القرارات الأميركية للتخفيف من استعمال هذه المادة، علماً أن السوق الأميركية تستوعب 70 في المئة من الاستهلاك العالمي؟ ما هي خيارات الإنتاج الأخرى في المجمعات التي تنتج هذه المادة؟

□ القرارات التي اتخذها حاكم ولاية كاليفورنيا تأجّل سريان مفعولها إلى موعد غير محدد. وأعتقد أن وراء تلك القرارات توجهات أخرى سياسية أو اقتصادية هناك، فهم لم يتوصلوا إلى البدائل التي نعتقد أنها ستكون مكلفة، وغير مجدية اقتصادياً.

وبغض النظر عن هذه الأمور فبرنامج (الهواء النظيف) يتوسع تطبيقه بشكل كبير في أوروبا وهناك برامج مماثلة تتبناها الدول الآسيوية وتتعالى الصيحات العالمية والتشريعات الدولية في كل مكان للمحافظ على سلامة البيئة، ووقف إضافة مركبات الرصاص إلى الغازولين، الأمر الذي يفسح في المجال امام تنامي استخدام مادة مثيل ثالثي بوتيل الإيثر (MTBE) وغيرها من المواد الأوكسيجينية، ويعزز سوقها.

■ يرى بعض المحللين أن فصل شركة «حديد» عن مجموعة شركات «سابك»، وطرحها كشركة مساهمة مثلاً، يمنح «سابك» قدرة أفضل على التركيز على أعمالها الرئيسية في إنتاج وتسويق البتروكيميائيات، كيف تعلّقون على هذا الرأي؟

□ لقد تأسست «سابك» منذ البداية ضمن (خيار التصنيع) الوطني، وعهد إليها البرنامج الصناعي السعودي الطموح مسؤولية إنشاء الصناعات التي تستثمر موارد الوطن (الهيدروكربونية) و(المعدنية). وسبق أن أشرت إلى أن إحدى مجموعات عمل «سابك» الستراتيجية الخمس الرئيسية تحمل إسم (مجموعة المعادن).. ويمثل مجمع «حديد» أكبر مجمّع متكامل للحديد والصلب في المملكة، ورمزاً بارزاً لصناعات المملكة المعدنية هو إذاً من (صلب) عمل «سابك»، الذي يشمل البتروكيماويات، والأسمدة، والحديد والصلب وليست البتروكيميائيات وحدها التي تستحق التركيز كما جاء في السؤال.

■ ما هو الدور المتوقع أن يلعبه مجمّع «سابك» الصناعي للبحث والتطوير في خطة الشركة الإنتاجية في السنوات الخمس المقبلة؟ وهل هناك تقنيات إنتاجية معينة سيضطلع بها مركزيّ التقنية التابعين في الولايات المتحدة والهند؟

□ لمجمّع «سابك» الصناعي للبحث والتطوير دور فاعل في تعزيز العلاقات التكاملية بين صناعات «سابك»، وتحسين عملياتها، وتطوير منتجاتها وتفعيل العلاقات بين صناعات «سابك» والصناعات التحويلية الوطنية المستهلكة لمنتجاتها، ومعاونتها على حل ما يصادفها من مشكلات فنية.

وقد ضمّنت «سابك» مجمّعها الصناعي أحدث المعامل والمختبرات، وزوّدته بأرقى الأجهزة والمعدات والمصانع التجريبية، كما استقطبت للعمل فيه نخبة الكوادر المتخصصة من الداخل والخارج، عملاً على تطوير التقنيات القائمة، وسعياً لاستنباط تقنيات (ذاتية) مستقبلية تحد من الاعتماد على التراخيص الخارجية.

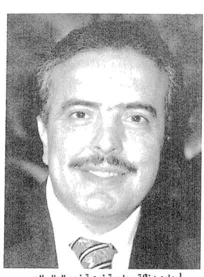
أما إنشاء مراكز التقنية التابعة لـ«سابك» في الولايات المتحدة الأميركية والهند وغيرها من العالم المتقدم، فيستهدف تعزيز وجود «سابك» في مواقع صنع التقنيات، وتشييد جسر قوي يربط صناعاتها بمستجداتها. ومن جهة أخرى تأكيد حضور الشركة في قلب الأسواق العالمية، وتعزيز إحساس المستهلك هناك بأنها قريبة منه بمنتجاتها وخدماتها.

■ يعتبر توفير الطاقة الهيدروكربونية في المملكة بغزارة وبأسعار تنافسية من أهم مزايا شركة «سابك» التنافسية، مع ارتفاع أسعار الغاز محلياً (بنسبة 50 في المئة) واحتمال المزيد من الارتفاع مع الاقتراب من دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.. أين تجدون غلبة منتجاتكم البتروكيميائية في المدى الطويل؟

□ لا شك أن توافر الموارد الهيدروكربونية في المملكة هيأ لصناعات «سابك» ميزة نسبية، لكن هذه الميزة تأثرت بارتفاع أسعار الغاز محلياً بنسبة 50 في المئة، و«سابك» سوف تتعامل مع جميع المستجدات كغيرها من الشركات العالمية بما يخدم مصالح مساهميها. ■

الوزير صلاح الدين معاوي لـ «الاقتصاد والأعمال»:

خطة ترويج لسياحة تونس تبدأ بأسبوع في الكويت



أمعاوي: نقلة سياحية نوعية نحو العالم العربي

شاركت تونس بفعالية في بورصة ميلانو الدولية للسياحة، وقام وزير السياحة والصناعات التقليدية والترفيه في تونس صلاح الدين معاوي بنشاط مكثّف ومباحثات مع وزيريّ السياحة المصري والمغربي لمتابعة التعاون الإقليمي.

«الاقتصاد والأعمال» التقت الوزير معاوي في هذا الحوار عن الخطة السياحية التونسية:

■ **لقيت مشاركتكم في بورصة ميلانو للسياحة اهتماماً إعلامياً كبيراً فما السبب؟**

□ نحن نعلّق أهمية كبرى على السوق الإيطالية كمصدر للسياح باتجاه تونس، ويأتي الإيطاليون في المرتبة الثالثة في تركيبة السياح الأوروبيين الذين يدخلون إلى تونس حيث بلغ عددهم العام 1999 الماضي أكثر من 354 ألف زائر بزيادة 8 في المئة عن العام 1998، وما يمثل أكثر من 10 في المئة من إجمالي الزوار الأوروبيين الذين بلغ عددهم العام الماضي 3 ملايين و 460 ألف زائر. مع الإشارة إلى أن تونس سجلت رقماً قياسياً جديداً في عدد السياح إذ ارتفع إجمالي الزوار الأجانب إلى 4 ملايين و 831 ألفاً يضاف إليهم أكثر من مليون زائر من التونسيين غير المقيمين ليصل العدد الإجمالي للوافدين إلى 5,9 ملايين شخص.

وفي معرض ميلانو كانت لنا هذا العام مشاركة فعّالة، أعددنا لها جناحاً مميزاً، وفاق عدد المؤسسات التونسية المشاركة الـ 70، وتميزت مشاركتنا بنشاطات متنوعة وحملات ترويجية كبيرة في إيطاليا ستتواصل في الأشهر المقبلة.

■ **عقدتم لقاءات مع وزيريّ السياحة المصري والمغربي، فهل يمكن قيام تعاون سياحي إقليمي على مستوى شمال أفريقيا؟**

□ خلال وجودنا في المعرض قمنا بزيارات إلى عدد من الأجنحة العربية لا سيما أجنحة المغرب ومصر والأردن، وكانت لنا فرصة للقاء وزيري السياحة في مصر والمغرب، لاستكمال ما بدأناه سابقاً، فنحن نسعى لإقامة تعاون على مستوى المنطقة يؤدي إلى التكامل. هذا ما أردناه مع مصر وفي إطار اتفاق ثنائي موجود (بروتوكول).

أما مع المغرب، فنحن نستكمل تجربة سابقة بدأناها في معرض مونتريال حيث شاركنا بجناح مشترك ونظمنا قافلة سياحية مشتركة في أنحاء المدن الكندية، ونشير أيضاً إلى الاتفاق الذي تم بين الخطوط التونسية TUNIS AIR والخطوط المغربية ROYAL AIR MAROC لتسيير خط جوي مشترك إلى كندا والولايات المتحدة.

■ **هناك تناقض بين حجم الإستثمار العربي في القطاع السياحي التونسي وبين عدد الوافدين من المشرق العربي؟**

□ هذا التناقض حقيقي، فالإستثمارات العربية لا سيما من السعودية والكويت في القطاع السياحي تمثل نحو 90 في المئة من الإستثمارات الخارجية، فيما لا يتجاوز عدد القادمين من بلدان المشرق العربي نسبة واحد في المئة من إجمالي الوافدين.

ونؤكد اننا نعمل هذه السنة على تحقيق منعطف أساسي في هذا المجال الذي يشكل لنا أولوية مطلقة، ولدينا خطة واسعة سنتحرك في إطارها، أما سبب التناقض فهو أمر طبيعي في الماضي لأننا ركّزنا على الأسواق الأوروبية ووفّرنا متطلبات السياح الأوروبيين، إلا أننا بدأنا منذ منتصف التسعينات بتوفير خدمات سياحية تتوافق مع رغبات السياحة العربية وسياحة العائلات، خصوصاً في مجالات الفنادق الفخمة، والمؤسسات الترفيهية والتسويقية مثل مدن الترفيه وملاهي الأطفال ومراكز العلاج الطبيعي والمطاعم وكل ما يمكن أن تطلبه العائلة العربية بجميع أفرادها.

مكتب للسياحة في دبي وتعاون مع المغرب ومصر

مشاركة فاعلة في بورصة ميلانو للسياحة

■ **ما هي معالم خطة التحرك باتجاه العالم العربي والمشرق؟**

□ التحرك قائم حالياً وسيشهد نقلة نوعية على امتداد السنة، انطلاقاً من الأسبوع السياحي والثقافي التونسي الذي ستحتضنه الكويتية في شهر آذار/مارس الحالي، ثم سنتواجد في تظاهرات سياحية في كل من بيروت ودبي ومسقط.

ولتسهيل تحركنا وتفعيله تقرر افتتاح مكتب للديوان الوطني للسياحة التونسية (ONTT- Office NTT) في دبي ويقوم مدير المكتب حالياً بوضع الاستعدادات لهذا الحدث بالتعاون مع سفارة تونس ومؤسسة الخطوط التونسية.

بالنسبة للكويت ستكون تظاهرة سياحية كبيرة تتضمن تنظيم أسبوع سياحي وثقافي تتخلله عروضات من التراث الموسيقي التونسي والمأكولات التونسية ومنتجات الصناعات الحرفية والتقليدية، كما ستكون لنا نشاطات بهدف تطوير الاستثمار الكويتي في تونس من خلال ندوات ولقاءات مع المسؤولين ورجال الأعمال في الكويت. ■

دبي – تونس «توأمة» التسوّق

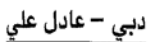
20 مليون دولار حجم التبادل التجاري بين تونس والإمارات



سلطان بن سليم رئيس سلطة الموانىء والمنطقة الحرة لجبل علي يفتتح الجناح التونسي في القرية العالمية في مهرجان دبي وإلى يساره محمد الحبيب حريز، وفخر الدين مسعي إلى يمينه

الهادي بن رمضان

الطاهر بورخيص



دبي – عادل علي

اتفقت تونس ودبي على بدء تنفيذ تدعيم عملية «التوأمة» التي وُقّعت أخيراً بين مهرجان دبي للتسوق ومهرجان تونس للتسوق، وهي الفكرة التي جاءت خلال زيارة وفد من مهرجان دبي للتسوق إلى تونس في آب/أغسطس في العام 99 أثناء انطلاق الدورة الأولى لمهرجان تونس، وتهدف إلى دعم التعاون السياحي والتجاري والترويج المشترك والإستفادة المتبادلة من الخبرات خصوصاً من جانب دبي التي أصبح لها باع طويل في تنظيم مهرجانات التسوق. وقد شارك وفد تونس في فعاليات مهرجان دبي للتسوق وافتتاح الجناح التونسي في القرية العالمية للمرة الثانية... لكن هذه المرة على مساحة أكبر.

ضم الوفد **محمد الحبيب حريز** المدير العام للقنوات الإذاعية ونائب رئيس اللجنة التنظيمية لمهرجان تونس للتسوق ورئيس لجنة الإعلام والإشهار بالمهرجان، و**الطاهر بورخيص** الرئيس والمدير العام لبنك الإسكان والراعي الرئيسي والرسمي لمهرجان تونس و**الهادي بن رمضان** مدير عام مركز النهوض بالصادرات، بالإضافة إلى وفد نسائي من جمعية الأمهات التونسية والوفد الإعلامي، والتقى الوفد في دبي بالعديد من المسؤولين لرسم الخطوط العريضة للاتفاق. وقال **محمد الحبيب حريز** إن المرحلة المقبلة ستشهد بدء تنفيذ الخطوات العملية ومنها تبادل الخبرات التنظيمية وخطة إعلامية متبادلة تتضمن إصدار نشرتين بثلاث لغات عربية وإنكليزية وفرنسية تصدر الأولى في كانون الثاني/يناير من كل عام للترويج لمهرجان دبي والثانية في شهر حزيران/يونيو وتخصّص لمهرجان تونس الذي يبدأ في الفترة بين 10 آب/أغسطس إلى 15 أيلول/سبتمبر، كذلك الاتفاق على إنجاز أشرطة توثيقية تعريفية بالمهرجانين عبر قنوات التلفزة من الجانبين وتبادل المشاركة بالأجنحة الوطنية لعرض منتجات الجانبين والتراث الشعبي.

وأضاف أن تونس استقبلت خلال العام 99 نحو 5 ملايين سائح بمدخول يقدّر بنحو 2 مليار دولار، وزار تونس خلال المهرجان نحو مليون ونصف مليون سائح، واعتبر أن التجربة الأولى للمهرجان تجاوزت الأهداف المنتظرة، وعبّر التجار عن سعادتهم في المشاركة. **الطاهر بورخيص** أشار إلى رعاية بنك الإسكان للمهرجان التي جاءت بعد اقتناعه بالفكرة والمنفعة التي تعود على كافة القطاعات منه، حيث قرر البنك أن يكون الراعي الرئيسي وقام بدعمه بنحو 200 ألف دولار بالإضافة إلى جهات فرعية أخرى قررت المشاركة ليصل إجمالي الميزانية إلى نحو مليون دولار.

وأشار إلى أن البنك يقوم بتمويل مشروعات سياحية يقدّر حجم الإستثمارات فيها بنحو 100 مليون دولار للوصول إلى طاقة استيعابية للفنادق في تونس خلال المرحلة المقبلة إلى 500 ألف سرير والتي تبلغ حالياً 200 ألف سرير. وتقدر حصة البنك بنحو 85 في المئة من القطاع العقاري في تونس وتمتلك الحكومة حصة 57 في المئة من البنك.

أما **الهادي بن رمضان** فقال: إن الهدف من التوأمة هي دعم التبادل التجاري البيني بين تونس والإمارات حيث يقدر حجم الميزان التجاري الحالي بين البلدين بنحو 20 مليون دولار بالتساوي. وسيمتد هذا التعاون إلى كافة المجالات بما فيها دعم التعاون بين المناطق الحرة بين الجانبين والاتفاق على تبادل الزيارات. وتقدر حجم الصادرات التونسية سنوياً بنحو 6,5 مليارات دولار وتستحوذ صناعة الملابس والصناعات الجلدية والغذائية على نحو 50 في المئة من إجمالي الصادرات. وكشف بن رمضان عن التوجه إلى فتح مركز للصادرات في الإمارات والسعودية والأردن لتنشيط التبادل التجاري مع هذه الدول. ■

فنادق أبو نواس: ABOU NAWAS HOTELS
استمرار التميّز



مطلق الصانع: رئيس المجموعة

عمران خميلة مدير عام فندق أبو نواس – تونس يتوسط ناصر مشموم مدير الاستغلال (اليسار) وحسان بن ثابت المدير التجاري

من جديد أثبتت مجموعة فنادق أبو نواس في تونس أنها رمز الضيافة التونسية – الكويتية العريقة. فاستضاف فندق أبو نواس – تونس أخيراً احتفال السفارة الكويتية بالعيد الوطني الكويتي، وكانت مناسبة جمعت وزراء ومسؤولين وديبلوماسيين ورجال أعمال وحشداً من أصدقاء الكويت، وذلك في القاعة الكبرى للفندق التي امتدت في أرجائها موائد عليها أنواع المأكولات والحلويات والفواكه استمتع بتذوقها الضيوف على مدى نحو 3 ساعات وسط أجواء من الموسيقى والطرب الكويتي.

وتتميز مجموعة أبو نواس بتقديم الخدمة الأفضل وليس الإقامة وحسب، ولذلك أصبحت مرجعاً للإدارة الفندقية الناجحة يلجأ إليها أصحاب المشاريع لإدارة فنادقهم. وتعتبر المجموعة صاحبة دور ريادي في إقامة أول فندق لرجال الأعمال على المواقع البحرية، كما كانت أول من أدخل خدمة المعالجة بالمياه والطين «تالاسو» في أحد فنادقها.

وفضلاً عن شهرة المجموعة في تقديم أفضل المأكولات في تونس، وتنوع المطاعم في فنادقها، فإنها باتت مرجعية لخدمات الترفيه والرياضة انسجاماً مع التغيّر الذي طرأ على عادات السياح ورغباتهم.

ويحرص رئيس المجموعة **مطلق الصانع** على تطوير الخدمات وتنويعها لمواجهة المنافسة الناشئة والمرتقبة كي تحافظ فنادق أبو نواس على موقعها ومرتبتها المتقدمة في خارطة السياحة التونسية، ولتبقى محافظة على تقاليدها لا سيما أن وحداتها كانت ولا تزال المقرّ الأساسي لأهم المؤتمرات التي تنتظم في العاصمة والمدن الرئيسية.

تكريم وكالات السفر الإيطالية

من جهة ثانية، اغتنمت فنادق أبو نواس التابعة للمجموعة (Consortium) التونسية الكويتية للتنمية، فرصة مشاركتها في الجناح التونسي في معرض وبورصة ميلانو للسياحة، فكرّمت وكالات السفر الإيطالية (T.O.) التي تتعامل معها، حيث أشرف السيدان **ناصر مشموم** مدير الاستغلال Exploitation-NACEUR Mashmoum و**حسان بن ثابت** المدير التجاري على منح جوائز للوكالات الآتية: Alpitour - TURISANDA - FRANCOROSSO - Springtour، وذلك بحضور وزير السياحة التونسي **صلاح الدين معاوي** وحشد من المسؤولين ووسائل الإعلام.

من جهة ثانية تشارك المجموعة في تنظيم الأسبوع السياحي والثقافي في الكويت، ولهذه الغاية زار الكويت مدير عام فندق أبو نواس تونس **عمران خميلة** Omran Khemila للإشراف على التحضير. ويعتبر أبو نواس تونس أحد أهم الوحدات الفندقية التابعة للمجموعة وهو من فئة خمس نجوم. ■

«باس» و«بولينا» في تونس: إتفاقية فوق العادة

هوليداي إن وانتركونتيننتال وقريباً كراون بلازا

وقّعت مجموعة «باس» البريطانية (BASS Hotels & Resorts) اتفاقاً مع مجموعة «بولينا» (Poulina) التونسية لإدارة ثلاث وحدات فندقية في تونس تحمل كل منها أحد أسماء الفنادق العالمية التابعة لمجموعة «باس».

وهذه هي المرة الأولى التي توقّع فيها «باس» مثل هذا الإتفاق لإدارة ثلاث علامات تجارية تابعة لها وتملكها جهة واحدة. ومثّل بولينا رئيسها **عبد الوهاب بن عياد** فيما مثل المجموعة البريطانية رئيسها لمنطقة الشرق الأوسط **ريمون خليفة** ونائبه **جورج بخعازي** ونص الاتفاق على ان تقوم «باس» بإدارة فندقين تابعين للمجموعة التونسية لمدة 12 عاماً، على أن تقيم بولينا فندقاً جديداً كل سنتين بالتعاون مع «باس» التي ستواكب هذا النشاط وتدعم بولينا في تنفيذ مشاريعها السياحية خلال فترة الاتفاق.

الفندقان موضوع الاتفاق يقعان في مدينة الحمامات (HAMMAMET) هما: Solaria Coliseum وهو من فئة 5 نجوم ويحتوي على 233 غرفة و20 جناحاً، وسيعمل تحت إسم Hammamet Intercontinental Resort، أما الفندق الثاني Solaria Garden فهو من فئة 4 نجوم ويحتوي على 235 غرفة و23 جناحاً و36 غرفة متصلة ببعضها (Communicantes)، وسيعمل تحت إسم (Holiday Inn Resort Hammamet). ويتوقع افتتاح الفندقين أواخر العام الحالي في منطقة ياسمين الحمامات أحدث المناطق السياحية في تونس وأعلاها مستوى.

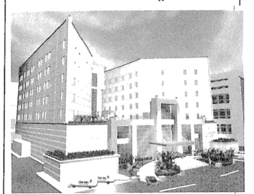
ويبدو من خلال الإتفاق، أنه سيتم خلال السنوات الثلاثة المقبلة إنجاز فندق من مستوى 5 نجوم (لرجال الأعمال) في العاصمة التونسية طاقته 200 غرفة ليكون كراون بلازا تونس، وينتظر أن تبدأ الأشغال في المدى القريب.

«باس» هي إحدى المجموعات الفندقية الأساسية في العالم وتدير أكثر من 2800 وحدة فندقية في نحو 90 بلداً تبلغ طاقتها أكثر من 450 ألف غرفة. ومنها 106 فنادق في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا التي ستشهد قريباً افتتاح 33 وحدة فندقية جديدة تابعة للمجموعة.


خلال التوقيع من اليمين: ريمون خليفة، عبد الوهاب بن عياد، جورج بخعازي، عبد الحميد بو ريشة عضو مجلس ادارة بولينا وخلفهم رؤوف بو عصيدة مدير مشروع المدينة

أما «بولينا» فهي أكبر المجموعات الاقتصادية في تونس، إذ تنضم تحت لوائها أكثر من 65 شركة تتعاطى مختلف أنواع النشاط الصناعي والتجاري والخدمات، علماً أنها بدأت مسيرتها في القطاع الغذائي ولا تزال تحتلّ الصدارة في تونس وافريقيا في مجال تربية وتصنيع لحوم الدجاج والديك الرومي والبيض ومشتقاتها. وكان رئيسها **عبد الوهاب بن عياد** أعلن منذ نحو 3 سنوات عن انطلاق مشروع سياحي وترفيهي فريد من نوعه في تونس هو مشروع «المدينة» (Medina Hammamet) وهو عبارة عن مدينة تضمّ تراث تونس وتقاليدها الحرفية والثقافية وعادات أهلها الغذائية والترفيهية. ويسهر بن عياد شخصياً على تنفيذ هذا المشروع الذي سينقل معالم حضارة تونس وتاريخها من مختلف الأنحاء ليجمعها في مدينة المدن القديمة في العواصم التاريخية. ■

هوليداي - إن «بلا حدود»



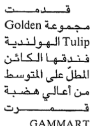
رسم هوليداي إن علايا الجديد في السعودية

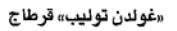
تمضي سلسلة هوليداي إن قدماً في برنامج التوسع الستراتيجي في منطقة الشرق الأوسط للعام 2000 مع إنشاء 15 فندقاً جديداً تتضمّن أول فندق متكامل الخدمات في اليمن.

هوليداي إن التي تدير 17 فندقاً تسعى لتدعيم موقعها في السعودية ومصر بـ 12 فندقاً جديداً، بالإضافة إلى تعزيز حضورها في لبنان والإمارات العربية المتحدة.

وتعتمد خطة هوليداي إن لدخول المنطقة على التوفيق بين رغبات عملائها باختيارها مواقع قريبة من أسواق العمل ومراكز الترفيه في آن، مع استمرار فريق عملها في تقصّي مشاريع جديدة بشكلٍ دائم لاستكمال سلسلتها الشرق أوسطية.

«غولدن توليب» قرطاج - تونس
أول تواجد في شمال افريقيا





«غولدن توليب» قرطاج

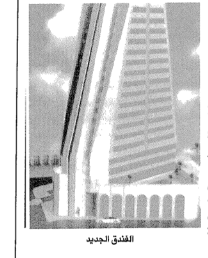
قدمت مجموعة Golden Tulip الهولندية فندقها الكائن المطلّ على المتوسط من أعالي هضبة قمرت GAMMART شمال العاصمة التونسية، في أول تواجد لها في شمال افريقيا.

وتأتي هذه الخطوة لتعطي قيمة مضافة للسياحة التونسية وتعزز مساعي رفع مستوى الخدمات السياحية. حيث أن «غولدن توليب» التي تدير أكثر من 350 فندقاً في 250 مدينة في العالم، قدمت الى تونس بخدماتها المميزة وبفريق عملها الخبير الذي سيتعاون مع الخبرات التونسية لإدارة فندق يتمتع بالكثير من المميزات، بدءاً بموقعه الجغرافي قرب الغابة وإطلالته على البحر وقربه من مطار تونس ووسط العاصمة، وصولاً إلى طرازه المعماري الروماني وغرفه الـ 241 إضافة إلى 21 جناحاً يضمها فندق من فئة 5 نجوم تحت إسم: Golden Tulip Carthage - Tunis.

يقع الفندق وسط مشروع سكني وتجاري وترفيهي ضخم تملكه المجموعة السعودية للإستثمار التي يرأسها رجل الأعمال السعودي الشيخ **فهد العذل**.

ويحيط بالفندق مركز سكني مؤلف من فيلات وشقق، إضافة إلى شقق فندقية (APPART - Hotel) ومركز تجاري يحتوي على محلات للتسوّق ومراكز للترفيه والرياضة وجميع الخدمات الضرورية من بنوك وصيدليات وغيرها.

روتانا: فندق جديد في الشارقة



الفندق الجديد

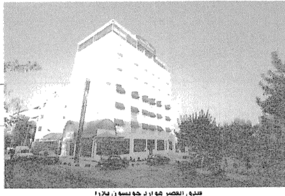
أضافت «روتانا» إلى سلسلة فنادقها في البلدان العربية، فندقاً جديداً في الشارقة (الامارات العربية المتحدة) بإسم «SHARJAH ROTANA HOTEL»، وتمّ افتتاحه خلال شهر آذار/مارس الماضي.

يقع الفندق الجديد ذات الأربع نجوم في شارع العروبة وسط مدينة الشارقة ما يجعله مقصداً لرجال الأعمال والسيّاح في آن، وجهّزت غرفة الـ 220 بكافة وسائل الإتصال والراحة كعادة فنادق «روتانا».

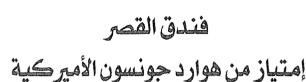


المدير العام عصام فخر الدين

مساعد المدير العام عزام فخر الدين



فندق القصر هوارد جونسون بلازا



فندق القصر

إمتياز من هوارد جونسون الأميركية

تمّ التوقيع مؤخراً بين فندق القصر وسلسلة فنادق هوارد جونسون العالمية على اتفاقية تنص على منح فندق القصر حقوق الامتياز من هوارد جونسون وقيام اتحاد بين الاثنين، وسيصبح اسم فندق القصر الجديد: القصر هوارد جونسون بلازا HOWARD JOHNSON AL QASR PLAZA HOTEL.

وتمّ منح فندق القصر فئة بلازا وهي أعلى فئة تصنيف تمنحها هوارد جونسون لفنادقها بعد قيام فريق من السلسلة بزيارة الفندق بعد التوسعة والتجديد وما لاقوه من جودة في الديكورات والتميّز بالمرافق والخدمات.

سلسلة فنادق هوارد جونسون الأميركية العالمية لديها ما يقارب 600 فندق حول العالم موزعة في أميركا، كندا، أوروبا، مكسيك، مالطا، الشرق الأوسط، لبنان، مصر، الإمارات، السعودية، وخمسة عشر فندقاً في بريطانيا وتعتبر بين الأفضل لرجال الأعمال من خلال شبكتها ومرافقها الخاصة في المدن الرئيسية.

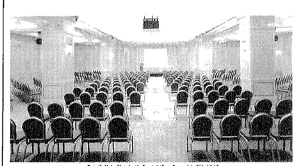
ويقوم بإدارة الفندق **عصام فخر الدين** و**عزام فخر الدين** بعد توسعة الفندق وتجديده ليصبح 70 غرفة جديدة ومرافق عدة ومطاعم عدّة مزوّدة جميعها بجميع وسائل الراحة المميزة، تقدّر كلفتها بنحو ثلاثة ملايين دولار أميركي.

كراون بلازا الكويت

يوسع قاعة الأندلس للمعارض الى 1400م²

أنهى فندق كراون بلازا الكويت توسعة قاعة الاندلس للحفلات والمؤتمرات استجابة للطلب المتزايد من قبل منظمّي المعارض والمؤتمرات في الشرق الأوسط.

وتضاعف حجم القاعة إلى مساحة 1400م² وزوّدت بأحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة السمعية والبصرية بالاضافة إلى شاشات إلكترونية ووسائل عرض متدلية من السقف وأحدث معدات التصوير والصوت والإضاءة.



قاعة الاندلس في فندق كراون بلازا الكويت

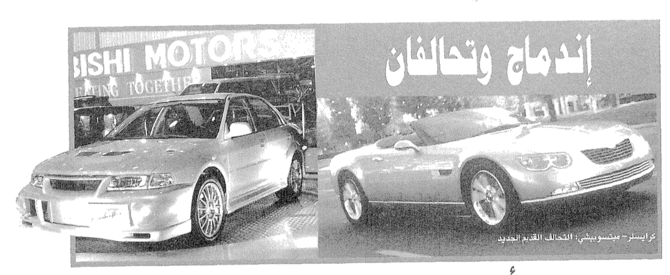
كورينثيا المالطية (Corinthia)

فندق جديد في تونس

وقّعت مجموعة كورينثيا المالطية (Corinthia) اتفاقاً لادارة فندق القصر في سوسة على الساحل التونسي (EL KSAR - SOUSSE)، ليكون الرابع في تونس بادارة هذه المجموعة العالمية التي انطلقت من منطقة قمرت شمال العاصمة التونسية، ووقعت مؤخراً اتفاقاً لادارة فندق Chich - Khan - Hammamet.

يفتتح فندق القصر بعد أقل من سنة أي مطلع العام 2001، وهو من فئة 4 نجوم يجري بناؤه حالياً ليضمّ 368 غرفة، ويقع على شاطىء سوسة الشمالية على مقربة من أهم محطة سياحية جنوب المتوسط وهي بور القنطاوي Port El Kantaoui، تحيط به الحدائق والملاعب الخضراء.

ويحتوي الفندق على قاعة مؤتمرات لـ 400 شخص، ويوفّر الكثير من الخدمات مثل ملاعب التنس والكرة الطائرة، وميني غولف ونادٍ صحّي (سونا بخار رياضة الخ..).



كرايسلر – ميتسوبيشي: التحالف القديم الجديد

«بي أم دبليو» باعت «روفر» بعقلانية

• «فيات» اختارت الزواج من «جنرال موتورز»
• قطار «دايملر كرايسلر» وصل إلى «ميتسوبيشي»

عمليات الدمج والتحالف بين الشركات العالمية الصانعة للسيارات مستمرة على قدم وساق، بعد ما ساد الاعتقاد بأنها وصلت إلى ذروتها بدمج «كرايسلر» الأميركية بـ «دايملر بنز» الألمانية في 1998، و«فولفو» السويدية بـ «فورد» الأميركية في العام الماضي، فضلاً عن دمج مصانع «رولز رويس» البريطانية بـ «فولكسفاغن» الإلمانية، واسم «رولز رويس» بـ «بي أم دبليو» الإلمانية بدءاً من العام 2004، وكذلك دمج «ساب» السويدية بـ «جنرال موتورز» الأميركية، وشبه دمج بين «نيسان» اليابانية و «رينو» الفرنسية.

وأخر تطور على هذا الصعيد بيع شركة، «بي أم دبليو» قسم «لاند روفر» إلى شركة «فورد» بمبلغ 3 مليارات دولار بعد 6 سنوات من الإدارة الناجحة لهذا القسم، ثم بيع المجموعة الألمانية قسم سيارات «روفر» لمجموعة بريطانية. وهذا القسم هو بيت القصيد فقد أوقع مجموعة «بي أم دبليو» بخسائر ضخمة قيل أنها بلغت 600 مليون دولار سنوياً. وسببت هذه الخسائر غياباً لمجموعة «بي أم دبليو» عن مسرح الاندماجات والتحالفات الدولية، بل جعل المجموعة هدفاً للحيتان الكبيرة، فحاولت «جنرال موتورز» و«فورد» شراء المجموعة بثمن باهظ فلم تستطيعا.

ولم تتوانَ «بي أم دبليو» عن الخروج من ضائقة «روفر» منذ أن اشترتها في العام 1994، فأعادت هيكلة المجموعة البريطانية، وتطوير إدارتها، ومدها بدم جديد، لكن من دون جدوى، وكانت محاولتها الأخيرة طرح طراز جديد من السيارات الفاخرة أسمته «روفر–75» ومع أن المراقبين رحبوا بالطراز الجديد، الذي نال جوائز عالمية، إلا أنه لم يؤدِ إلى رأب الخسائر بل زادها.

وكان رئيس وزراء بريطانيا **طوني بلير** إعترض على الصفقة واعداً «بي أم دبليو» بمساعدات من الحكومة البريطانية إذا هي احتفظت بقسمي «روفر».

مؤخراً عرضت «جنرال موتورز» على «بي أم دبليو» إنتاج اثنين من طرازات «روفر» على خطوطها الإنتاجية في بريطانيا مستخدمة هياكل سيارة «اوبل – استرا»، مقابل أن تحصل «جنرال موتورز» على سلسلة سيارات «لاندروفر»، أو على أسهم في «بي أم دبليو». واعتبر عرض «جنرال موتورز» بمثابة محاولة مكررة لشراء «بي أم دبليو» نفسها أو للهيمنة عليها، وكانت «بي أم دبليو» أعلنت انها ليست معروضة للبيع وستبقى 10 أعوام مستقلة على الرغم مما تعاني منه.

يذكر أن «بي أم دبليو» أنفقت الكثير من المال والإستثمارات على مشروع لإنتاج محركات نفاثة للطائرات الصغيرة والمتوسطة بالاشتراك مع «رولز رويس» البريطانية، لكن استرداد الاستثمارات في هذا المشروع يستغرق وقتاً طويلاً.

وهكذا تنزف «بي أم دبليو» من مكانين: الأول «روفر» والثاني مصنع محركات الطائرات، وأدى ذلك إلى إعفاء رئيسها **لبيرند بيشيتسرايدر**، وتعيين رئيس جديد هو **يواكيم ميلبريغ**، الذي وعد بالخروج من أزمة «روفر».

ولا بد من التشديد على أنه لولا هذين النزفين لكانت «بي أم

روفر 75: كانت رهاناً...


جنرال موتورز – فيات: شبكة مبيعات مشتركة

دبليو» لاعباً كبيراً على مسرح الاندماجات الدولي، علماً أنها كانت لها تطلعات لشراء شركات مثل «فولفو» أو «نيسان» أو «فيات».

التحالفان

إلى جانب هذا التطور أعلن في الشهر الماضي، أثناء معرض صالون جنيف، عن تحالفين بارزين:

الأول بين العملاق الألماني الأميركي «دايملر كرايسلر» وبين العملاق الياباني المثقل بالديون «ميتسوبيشي»، وقضى هذا التحالف بأن يحصل الطرف الاول على حصة من الطرف الثاني نسبتها 30 في المئة.

الملاحظ من هذا التحالف أنه يوفر للشركة الالمانية الأميركية موطئ قدم في شرق آسيا، ثم أنه يضم إلى مجموعتها طرازات لا تنتجها، إضافة إلى الاستفادة من شبكة توزيع «ميتسوبيشي» الضخمة حول العالم.

وكانت «كرايسلر» تملك حصة كبيرة في ميتسوبيشي، أوائل السبعينات، إلا أنها باعتها للتخلص من أزمتها المالية التي كادت أن تؤدي بها في ذلك الوقت. ويبدو أن الشركاء الأميركيين في «دايملر كرايسلر» أعادوا وصل ما انقطع في السبعينات. لكن هناك خوفاً من أن تصبح «ميتسوبيشي» بمثابة «روفر» لـ «دايملر كرايسلر» نظراً للديون المتراكمة على الصانع الياباني. ولم تطرح أفكار حول إمكانات التحالف المستقبلية، لكن هناك اتجاهاً عالمياً نحو إنتاج محركات ومكونات وهياكل وأجسام مشتركة.

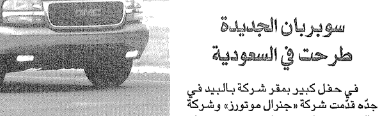
أما التحالف الآخر المعلن فهو بين «جنرال موتورز» وشركة «فيات» الإيطالية. وكررت «فيات» في السنتين الماضيتين محاولاتها للتحالف مع شريك أجنبي، فأعلنت عن عزمها شراء شركة «ساب» السويدية، لكن «جنرال موتورز» سبقتها، ثم حاولت شراء شركة «فولفو» فسبقتها شركة «فورد». ومن جهة أخرى تلقت «فيات» من شركات كبرى عروضاً لشرائها فرفضت ذلك رفضاً قاطعاً مؤكدة انها لاعب دولي كبير في عالم السيارات. ومن العروض التي تلقتها واحد من «دايملر كرايسلر» وآخر من «فولكسفاغن» وثالث من «فورد» ورابع من «رينو»، إلى أن استقر رأي الشركة الإيطالية على التحالف مع «جنرال موتورز»، وبمقتضى هذا الحالف تحصل «فيات» على 5 في المئة من أسهم العملاق الأميركي مقابل حصول الأخير على 30 في المئة من أسهم «فيات»، ولم يوضح أي طرف مدى عمق التحالف المنتظر.

يذكر أنه أصبح لـ «جنرال موتورز» الصوت الكبير في القارة الأوروبية، فهي تملك «أوبل» الألمانية ومصانع «فوكسهول» في بريطانيا، ثم مصانع «ساب» في السويد، وتتحالف مع مصانع «فيات». نتيجة لذلك ستكون لـ «جنرال موتورز» الورقة الأكثر أهمية في صناعة السيارات الأوروبية. وتنتج «فيات» سلسلة سيارات «فيات» و«لانسيا» و«الفا روميو»، كما أنها منتج رئيسي للشاحنات في أوروبا، وتملك مصانع صناعية أخرى.

ويلاحظ أن عمليات الدمج والتحالف لا تتم بين شركات داخل البلد، بل ما يمكن تسميته بالدمج عبر البحار، أي بين شركة أميركية وأخرى أوروبية، أو بين شركة أوروبية وأخرى يابانية وهكذا. والهدف هو جعل الشركة متعددة الجنسية وتملك أكبر انتشار عالمي ممكن. ■



لاند روفر: بيعها بداية الرحلة إلى الخلاص



سوبربان الجديدة طرحت في السعودية

في حفل كبير بمقر شركة بالبيد في جدّه قدّمت شركة «جنرال موتورز» وشركة بالبيد سيارة «جي إم سي سوبربان 2000».. الجديدة كلياً للأسواق السعودية..

وألقى السيد **ماجد النونو** مدير عام مبيعات وتسويق السيارات الجديدة، كلمة في الحفل قال فيها إن إسم «سوبربان» قد ارتبط بمفهوم العراقة، حيث تمّ طرح هذه السيارة الرمز في منطقة الشرق الأوسط منذ أكثر من 50 عاماً، وأثبتت قوة تحمل وراحة على مر السنين، خصوصاً في ظل الظروف المناخية القاسية للمملكة العربية السعودية. إنها السيارة الأسطورة بحق، وبالتالي أصبحت كلمة «جيمس» تردد في معظم بيوتنا.

وتابع: الخدمات التي قدمتها هذه السيارة العملية للناس وللعائلة بشكل خاص، جل أن تحصى.. سواء تحت ظروف الحياة القاسية لما قبل النفط، أو في ظل الرفاهية لمرحلة ما بعد النفط.. ما جعل سوبربان حقيقة تدخل العائلة السعودية كفرد من العائلة».

وقال **بوب كايبل** مدير شاحنات «جي إم سي شفروليه» في الشرق الأوسط «مثل شفروليه كابريس»، تعتبر سوبربان مركبة أسطورية في هذه المنطقة من العالم، فهي مركبة عائلية مثالية، وباتت تشكل جزءاً من أسلوب المعيشة في دول مثل المملكة العربية السعودية، وذلك منذ إطلاقها للمرة الاولى قبل أكثر من 50 عاماً.



فادي غصن مدير الـ «كاديلاك» في الشرق الأوسط أمام دوفيل د.ت.س



سيارة ايماج الإختبارية الثورية

«الرؤية الليلية» تعزز مبيعات «كاديلاك»

كشف مدير شركة «كاديلاك» في الشرق الأوسط، **فادي غصن**، أنّ سيارة «كاديلاك دي تي إس» الجديدة كلياً والمزوّدة بتقنيات ثورية، سجّلت نجاحاً كبيراً في المنطقة إذ تجاوزت مبيعات شهر كانون الثاني/يناير الهدف المحدّد سابقاً بنحو 40 في المئة.

وقال **غصن**: « لا شك أنّ كاديلاك دي تي إس استهوت مشتري السيارات الفخمة إلى حد بعيد، فالطلب كان قوياً على مختلف الطرازات، خصوصاً تلك المزوّدة بنظام «الرؤية الليلية» (نايت فيغن) الذي يعمل بالأشعة تحت الحمراء ويتيح للسائقين رؤية أبعد بخمس مرات من مدى المصابيح الأمامية للسيارة».

يُذكر أن تطوير نظام «الرؤية الليلية» للإستعمال في السيارات تمّ بعدما أشارت إحصاءات الادارة القومية الأميركية للسلامة على الطرقات أنّ القيادة الليلية تستأثر بنحو 55 في المئة من الحوادث القاتلة في الولايات المتحدة، رغم أنها تمثل 28 في المئة فقط من إجمالي حركة السير.

ويشمل هذا النظام المميّز كاميرا موضوعة في شبكة المقدّمة تعكس صورة حرارية للطريق على الزجاج الأمامي من الداخل فوق مستوى نظر السائق. ويعتبر النظام عاملاً واحداً فقط من العوامل العديدة التي جعلت «كاديلاك دي تي إس» توصف بأنّها السيارة الفخمة الأغنى بالتقنيات المتطورة في العالم حالياً.

وزوّدت السيارة بمحرّك نورث ستار جديد للعام 2000 في طراز «دي تي إس» له ثماني أسطوانات (في 8) ويولّد قوة مقدراها 300 حصان مع تحسين استهلاك الوقود، إضافة إلى محرّك قوّته 275 حصاناً في سائر طرازات عائلة دوفيل. وقد أجريت تحسينات مهمّة ايضاً على نظام تثبيت المسار (ستابيلي – تراك) وعجلة القيادة التي تستشعر الطريق وتتغيّر باستمرار (سي في آر إس إس)، وهما تطوران بارزان يساعدان السائقين على تجنّب حوادث الإصطدام.

على صعيد آخر، عرضت «كاديلاك» في معرض «جنيف» للسيارات نموذجاً إختبارياً لسيارة مستقبلية تستوعب أربعة ركاب وتدعى «إيماج».

وتمثّل هذه السيارة خطوة التطوير التالية في رؤية كاديلاك الجديدة التي تجسّدت أولاً في الطراز الرياضي الفخم «إيفوك» خلال العام الماضي، حيث حظي بإعجاب واسع في كل المعارض الرئيسية للسيارات حول العالم.



الواجهة الخارجية للمقر الجديد لشركة الزاهد التي تبلغ مساحته 37750 م2



المقدّم الطيّار أحمد محمد بن ثاني مع أحمد عبد الله الشرف على خدمات لوب اكسبرس في شركة «امارات»

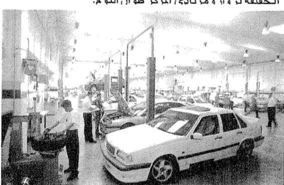
مركز متطور لـ «الزاهد» في جدّه

في إحتفال كبير أقيم في جدّه حضره أكثر من 500 شخص، افتتحت شركة الزاهد للتراكتورات مركزها الجديد للسيارات الواقع في «كيلو 5» في جدّه، وتمّ تدشين المركز بمؤتمر صحفي تحدّث فيه مسؤولو الشركة عن المركز ومميزاته.

شارك في الافتتاح كل من شركة «فولفو» السويدية و«دايوو» الكورية و«رينو» الفرنسية حيث قاموا بتقديم الدروع التذكارية بمناسبة افتتاح المركز الجديد. وقال المهندس **وفاء هاشم الزواوي** ان الشركة أجرت العديد من البحوث والدراسات مع شركائها في العمل للحصول على المعلومات الكافية عن طبيعة التصميم والإستخدام الأمثل للمساحة داخل الصالات، والتي أسهمت بدورها في إيجاد فكرة عصرية وعملية في الوقت نفسه.

يعتبر مركز السيارات الجديد معلماً تمّ تصميمه وتشييده بطريقة منطقية، إذ سيكون بإمكان عملائنا الإختيار من بين منظومة متكاملة من وكالات السيارات التي تمثّلها تحت سقف واحد داخل المركز مع المحافظة على الهوية المستقلة لكل شركة منها. وبالإضافة إلى صالة العرض الفسيحة حديثة الشكل، سيحصل عملاء وزوار مركز السيارات الجديد على مزايا عديدة تجعل من كل زيارة تجربة فريدة من نوعها لكل فرد من أفراد العائلة.

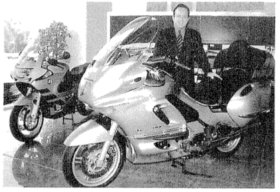
ويحتوي المقرّ الجديد للشركة، والذي تبلغ مساحته الإجمالية 37750 م2، على صالات عرض حديثة لكل من «فولفو» السويدية و«دايوو» الكورية و«رينو» الفرنسية، وقد تمّ تشييده في أقل من 12 شهراً، وهو من أحدث مراكز السيارات في المملكة. كما يحتوي المركز على استراحة وصالة ألعاب خاصة للأطفال، بمقربة من الكافيتريا الخاصة بالمركز والتي تقدم المرطبات والوجبات الخفيفة لزوار ومرتادي المركز طوال اليوم.



ورشة صيانة وإصلاح السيارات في المركز الجديد

خدمة جديدة من «امارات»

أنشأت شركة «امارات» خدمة العناية بالسيارات وألحقتها بمخفر شرطة بر دبي، وتسهّل المنشأة الجديدة عملية تبديل الزيت السريع «لوب اكسبرس» وغسيل السيارات الاوتوماتيكي لأسطول شرطة دبي، اضافة إلى تزويد هذا الأسطول بالوقود. وقام بافتتاح المنشأة المقدم الطيار **أحمد محمد بن ثاني** رئيس مركز شرطة دبي.



ارنو هوسيلمان أمام دراجتي بي.ام.دبليو

دراجات «بي ام دبليو» طرحت في الأسواق الخليجية

أعلنت شركة أبو ظبي للسيارات، الموزّع المعتمد لسيارات ودراجات بي.ام.دبليو. النارية في العاصمة ابو ظبي، عن توافر طرازات درجات بي.ام.دبليو. النارية لأول مرة في معارضها المنتشرة في الامارة.

وقال **ارنو هوسيلمان**، مدير المبيعات والتسويق في شركة ابو ظبي للسيارات أن هذه الدراجات تتمتع بسمعة ومكانة كبيرتين نظراً لتفوقها التكنولوجي ومستويات الأمان المتوفرة فيها.

والطرازان الجديدان لهذا العام هما طراز «ك 1200 ل.ت». الجديد ذو الأربع أسطوانات، الذي يعدّ أكثر طرازات دراجات بي. ام.دبليو. النارية راحة وفخامة، وطراز «ر 1100 س» الرياضي المزوّد بأقوى محرك ثنائي على الإطلاق.

مطار رأس الخيمة الدولي تطوير مستمر

نجحت دائرة الطيران المدني في مطار رأس الخيمة الدولي بتحقيق قفزات على صعيد حركة الركاب وخدمات الشحن، من خلال تأمين أقصى التسهيلات لـ الخطوط الجوية، الركاب، السيّاح ووكالات الشحن، تنفيذاً لسياسة الشيخ **سالم بن سلطان آل قاسمي** رئيس الدائرة بمعاونة **محمد الخضر** مدير العمليات والخدمات الميدانية.

وشهدت الفترة من تشرين الأول/ أكتوبر 1999 إلى شباط/ فبراير 2000، بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق، النتائج التالية:

– ارتفاع الحركة الإجمالية بنسبة 18،4 في المئة.

– زيادة حركة الركاب والشحن الجوي بنسبة 34،4 في المئة.

– ارتفاع حركة مرور الركاب بنسبة 59 في المئة.

– قاربت نسبة حركة حمولة الشحن نسبة العام الماضي.

وبدأت مديرة قسم التسويق **رندة صعب** حملةً تستهدف شركات نقل وأسواقاً جديدة، لتخطّي تراجع حركة الشحن الناتج عن انخفاض الشحن الروسي.

ويشهد مطار رأس الخيمة مع بداية نيسان، توسيع منطقة السوق الحرّة، تدشين قاعات الإنتظار الجديدة وافتتاح موقع مطار رأس الخيمة الدولي على الإنترنت.

نتائج كبيرة لمجموعة لوفتهانزا

عزّزت شركات الطيران في مجموعة لوفتهانزا أداءها خلال العام 1999، وقد ارتفعت معدلات الركاب بنسبة 8،2 في المئة لتقترب من 44 مليون مسافر. وكان نصيب شركة طيران لوفتهانزا الألمانية من هذا الرقم الإجمالي 38،9 مليون راكب (+7،8 في المئة) فيما نقلت شركة طيران «لوفتهانزا سيتيلاين» الإقليمية 4،9 ملايين راكب (+10،3 في المئة). وقد تم بيع الزيادة في السعة بكاملها تقريباً (المقاعد – الكيلومترات) والبالغة 13،7 في المئة في السوق، لكن انخفض معدل إشغال المقاعد البالغ 72،6 في المئة بنسبة طفيفة جداً (–0،4 في المئة) عن معدله العالي المسجل خلال العام السابق. وفي منطقة آسيا/ الباسيفيك، ارتفع مؤشر حمولة المقاعد إلى 77،8 في المئة (+2،0 في المئة). وعلى الرغم من تسجيل ارتفاع في السعة بنسبة 20 في المئة تقريباً، الا أن مؤشر حمولة المقاعد وصل إلى 78،3 في المئة (–2،4 في المئة) في أميركا، وهو أعلى معدل في أي منطقة تسيّر فيها لوفتهانزا رحلاتها.

ستراتيجية بريتيش ايرويز على الإنترنت

أعلنت بريتيش ايرويز عن استثمار 100 مليون جنيه سترليني، على مدى عامين، في تطوير ثلاثة مشاريع متكاملة على الإنترنت.

الأول عبارة عن إنشاء وكالة سفريات على الإنترنت تقدّم للزبائن الخدمات التالية: حجوزات الطيران والفنادق، استئجار سيارة وجميع المعاملات الأخرى المتعلقة بالسفر وذلك في عملية إلكترونية واحدة. الموقع هذا ستملكه مجموعة من شركات الطيران الأوروبية التي ستقدّم من خلاله للزائر أفضل خدمات ممكنة في أوروبا مع خفض ملحوظ في كلفة بيع البطاقات وتوزيعها.

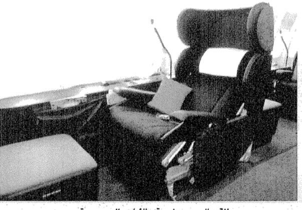
الثاني توسيع العمل ببرنامج تجميع الأميال الجوية المعروف والذي تملكه بريتيش ايرويز بالكامل.

المشروع الثالث عبارة عن مدخل (Portal) لنمط جديد في التجارة والعمل صمم خصيصاً لتلبية متطلبات التجارة الإلكترونية المتنامية لدى رجال الأعمال والناس الذين تعتبرهم بريتيش ايرويز الركيزة الأساسية لزبائنها.

«السويسرية» تقدّم لزبائنها خدمة المقعد السرير

أعلن الطيران السويسري عن إطلاق خدمة جديدة ومميزة لركاب الدرجة الاولى على متن طائراته وهي خدمة «المقعد السرير»، وذلك في مدينة جدّه بحضور حشد من رجال الصحافة والإعلام ومسؤولي شركات السياحة والسفر، للمرة الأولى عبر رحلاته الى المملكة العربية السعودية والخليج.

ويعتبر هذا المقعد السرير من أحدث وسائل الراحة والرفاهية لركاب الدرجة الاولى على متن خطوط الطيران السويسري، بحيث يسمح للراكب بالإستمتاع طوال الرحلة مهما طالت، وذلك بالجلوس للطعام أو الإجتماع مع شخص آخر، أو بالنوم في سرير يصل طوله الى 201 سم وعرضه 60 سم، علماً أن مقصورة الدرجة الاولى تحتوي على 12 مقعداً فقط.



«المقعد السرير» على متن طائرات «السويسرية»

أخبار

إكسبرس إنترناشونال: تطوير دائم

في إطار جهودها لمواكبة تطورات الطباعة والنشر، وللحفاظ على مركزها الريادي في السوق العربية، قامت الشركة اللبنانية اكسبرس انترناشونال بشراء ماكينات طباعة وتغليف حديثة تمكّنها من رفع إمكانية الإنتاج لديها بنسبة سبعة أضعاف. وذكر مصدر في الشركة أن هذه الزيادة في الإنتاج لا تؤثر على مستوى النوعية العالمية التي تقدمها الشركة ولا على الأسعار بحيث أن عمليتيّ الطباعة والتغليف ستجريان دوماً في مطابع الشركة تحت سقف واحد.

والشركة المعروفة بإنتاج المفكرات التي توزعها الشركات على زبائنها بهدف الترويج، أصبح بإمكانها اليوم توسيع الإنتاج ليضمّ مختلف أنواع الكتب والمجلات والقرطاسية.

ووزعت اكسبرس انترناشونال أكثر من مليونيّ مفكرة في العام الماضي وستبلغ قدرتها الإنتاجية الـ 14 مليون مفكرة سنوياً.

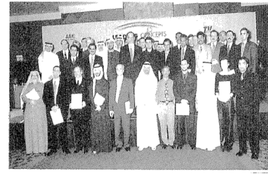
وقد ورد خطأ في عدد مجلة الاقتصاد والأعمال رقم 243 لشهر آذار/مارس 2000 أن الشركة قدمت بطاقة القرن للإنترنت، حيث أعلمتنا مصادر الشركة أن مشروع هذه البطاقة لم يعد سارٍ، لذا استوجب التوضيح.

انطلاقة فعاليات الرياض 2000

خلال اطّلاعه على برامج الهيئات الحكومية والأهلية، لمناسبة إعلان الرياض عاصمة للثقافة العربية 2000، حثّ الملك **فهد بن عبد العزيز** الجهات المعنية على إثراء المناسبة بكل العطاءات بما يتواكب مع التقدّم الثقافي الذي أحرزته المملكة، وأكّد أن السعودية ستدعم دائماً المؤسسات الثقافية لتوسّع دائرة إنتشارها وتحقق التكامل المنشود.

ولانطلاقة فعاليات المناسبة رعا الأمير **سلمان بن عبد العزيز** أمير منطقة الرياض حفل الرئاسة العامة لرعاية الشباب، بحضور مدير عام الأونيسكو **كوتشيرو ماتسورا** ومدير عام المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم **محمد الميلي** والأمير **سلطان بن فهد بن عبد العزيز** الرئيس العام لرعاية الشباب، وعدد من الفعاليات والسفراء وحشد من رجال الفكر والثقافة والإعلام.

مؤسسة المفاهيم الرائدة: استضافة حلقة إدارية من جامعة ستانفورد



السفير الأميركي، ثيودور قطوف، يتوسط خريجي الحلقة وبدا أمان مرشنت مدير Leading Concepts

استضافت دبي للمرة الأولى في الشرق الأوسط، حلقة تدريبية بعنوان «ستراتيجيات المفاوضات والتكتيك وكيفية الإستفادة والمحافظة على القيمة المضافة في الأعمال» بإشراف مجموعة من كبار المحاضرين من جامعة STANFORD الأميركية العريقة. وتمّ ذلك بالتنسيق مع مؤسسة المفاهيم الرائدة (Leading Concepts) المتخصصة بخدمات التطوير الاداري وتنمية الموارد البشرية.

واستمرت الحلقة التدريبية، التي شارك فيها أكثر من 30 ادارياً وقيادياً في شركات كبرى بالامارات ودول عربية أخرى، لثلاثة أيام متواصلة بحث خلالها آخر أساليب الادارة الحديثة لكبار المدراء، وانتهت بتوزيع السفير الأميركي في دولة الامارات العربية المتحدة، **ثيودور قطوف**، شهادات على جميع الذين حضروا الحلقة.

وتندرج هذه الحلقة تحت برنامج المدراء التنفيذيين لكبار المسؤولين التنفيذيين في الشركات الذي تنفذه مؤسسة المفاهيم الرائدة التي تتخذ من دبي مركزاً لها. وتعتبر كلية الادارة في جامعة ستانفورد من أعرق كليات الادارة في الولايات المتحدة حيث يعود زمن تأسيسها الى 45 عاماً مضت. ويتوقّع أن يضم برنامج المؤسسة حلقات مشابهة خلال العام الحالي.

ساعة رجل الأعمال من «جيرار - بيريجو»

صممت «جيرار – بيريجو Girard - Perregaux» المؤسسة السويسرية ذات الشهرة الدولية في صناعة الساعات الثمينة، ساعة خاصة برجال الأعمال أسمتها «ترافلر TRAVELLER II 2» تمتاز بالأناقة والرهافة.

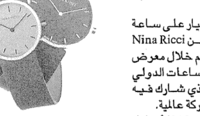
الساعة مزوّدة بنظام حركة أوتوماتيكي، مع منبّه ناعم، لا يستغني عنه رجل الأعمال النشيط، كما يحتوي ميناء الساعة على نافذة تبيّن الساعة في بلدٍ آخرٍ، بتوقيت آخر.

هذا الموديل الذي ابتكر العام 1997، بكلاسيكية مرهفة، زُوِّد اليوم بميناء جديد لونه أسود أو زهري فاتح في منتهى النعومة، ينسجم وذهب الساعة الأصفر، أو الوردي، أو الأبيض، علماً بأن السوار يتماشى مع لون الميناء.



جيرار - بيريجو.. لرجل الأعمال صاحب الأسفار

Nina Ricci: أفضل تصميم



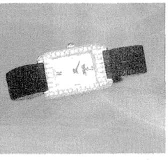


NOO4 النسائية والرجالية

وقع الإختيار على ساعة NOO4 من Nina Ricci كأفضل تصميم خلال معرض المجوهرات والساعات الدولي في باريس الذي شارك فيه أكثر من 600 شركة عالمية.

ولفتت NOO4 الأنظار إليها برصانتها ونعومة طوقها وتوازن خطوطها، وبالعناية الدقيقة بكامل تفاصيلها، ما صبغها بالأصالة والأناقة.

Alder: ساعة الزمن السريع



ساعة Alder الجديدة

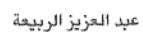
نقلت Alder لمسة الإبداع في تصاميم مجوهراتها إلى ساعتها الجديدة، فهي مزيج من الترف والتعقّل بإطارها الألماسي المزدوج ومفتاحها اللؤلؤي، صُنعت خصيصاً للمرأة العصرية والمتطلبة. ويسمح التصميم المتناسق لقرص الساعة وطوقها باستعمالها لمختلف الأوقات، سواء في العمل أم خلال السهرات لتؤكد شعارها أنها الساعة المثالية لهذا الزمن السريع.

وزهور تكمل السحر

وللمرأة التي تشتهي عطرها الدائم وتعيش أنوثتها الخاصة، صممت Alder بروش «الزهور الثلاث» رمزاً للنقاء والجمال، كأنما Alder تعلم أنه في هذا العصر الذي يجب أن تكون المرأة قوية وحازمة ومستقلة لا زالت تعشق تلقّي الورد.

وتألقت زهرات «البتلة» بسبع عشر قيراطاً من الألماس وتوسطتها ثلاث لآلىء أخّاذة أكمل سحرها التصميم الفتّان.

«المزرعة»: خطط تطويرية



عبد العزيز الربيعة

طرحت مؤسسة المزرعة للتسويق أخيراً بعض منتجاتها الجديدة التي خُضعت قبل طرحها للبحث والدراسة والتجربة، ومنها القشطة البلدي الطازجة بأحجام مختلفة، بالإضافة إلى مُنتج الجبنة البيضاء المالحة والمعبأة في صفائح معدنية وزن (16 كلغ). وصاحب نزول هذه المنتجات عروضاً خاصة، ومهرجانات تذوق، كما تمّ تقديم كميات مجانية للمستهلكين.

عبد العزيز بن محمد الربيعة (مدير التسويق في مجموعة البندرية المالكة لمؤسسة المزرعة للتسويق) أوضح أن طرح منتج الجبنة البيضاء والمعبّأة في الصفائح المعدنية كان نتيجة الحاجة الماسة التي تتطلبها السوق، على اعتبار أنه أول منتج وطني من الحليب الطازج الطبيعي، وتمّ تخصيص خط إنتاج مستقل له لتغطية إحتياجات المطاعم والمخابز والأسواق المركزية.

وأشار **الربيعة** إلى أن المزرعة تستعد حالياً لطرح منتجات العصائر الطبيعية خلال الأيام المقبلة في ثلاثة أصناف في المرحلة الأولى وهي عصير البرتقال، المانغو، التفاح، وبأحجام مختلفة، روعي عند تصميمها تلبية حاجات المستهلكين من جميع الفئات، كما روعي عند تصنيع هذه العصائر أن تكون جودتها عالية، وأسعارها منافسة.

العوجان: تطوير وتوسيع أسطول التوزيع

تسلّمت شركة عبد الوهاب العوجان وإخوانه الدفعة الأولى من شاحنات «انترناشونال» من إنتاج «نافيستار» الأميركية. وتأتي هذه الخطوة في إطار خطة الشركة لتحديث وتطوير أسطول خدمات التوصيل والتوزيع وخدمة العملاء والبالغ 56 شاحنة. يذكر أن شركة **عبد الوهاب العوجان** وإخوانه تعتبر من المصنّعين الرواد لمنتجات المرطبات في المملكة العربية السعودية من خلال منتجات مصنع العوجان للمرطبات (ASDI) وأصنافه التي تشمل فيمتو وشاي ليبتون المثلج وغيرها.

المجموعة المالكة لصحيفة «الشرق الأوسط» من مسؤولية محدودة إلى مساهمة

«المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق» تحوّلت من شركة مسؤولية محدودة إلى مساهمة مقفلة مقرها الرياض ورأس مالها 600 مليون ريال مقسّم إلى 12 مليون سهم قيمة كل سهم 50 ريالاً.

المجموعة التي أسسها الامير **أحمد بن سلمان بن عبد العزيز وهشام ومحمد علي حافظ** اجتذبت مجموعة مساهمين جدد دفعوا قيمة الإكتتاب بالكامل وهم: **محمد حسين العمودي، عبد الله صالح كامل، سعد الدين رفيق الحريري**، البنك الأهلي التجاري، شركة عمر قاسم العيسائي للإستثمارات التجارية والصناعية، مجموعة دلّه البركة، شركة العليان المالية.

وتتولى المجموعة طباعة وإصدار وتوزيع الكتب والصحف والمجلات (بينها صحيفة الشرق الأوسط اليومية وصحف ومجلات أخرى) وإنتاج وتوزيع المصنفات الفكرية والعلمية والإعلامية محلياً ودولياً والدعاية والإعلان وتجارة المستلزمات المكتبية والكمبيوتر. مدة الشركة 50 عاماً من تاريخ صدور قرار وزير التجارة تحويلها الى شركة مساهمة، ولا يجوز تداول أسهمها قبل نشر الميزانية وقائمة الدخل عن ثلاث سنوات مالية كاملة من صدور قرار الوزير بإعلان التحويل.

«كريستال»: تركيب نظام جديد لتطبيقات الأعمال من ساب العربية

أنهت الشركة العربية لثاني أوكسيد التيتانيوم (كريستال) التنفيذ الكامل لنظام برمجيات شركة ساب العربية R/3 الخاص بتطبيقات الأعمال للشركات والمنشآت التجارية والذي يعتبر من برامج تطبيقات الأعمال ERP المهمة على مستوى العالم.

يذكر أن شركة كريستال السعودية – مقرّها مدينة جدّه – من الشركات الرائدة عالمياً في إنتاج وتسويق أوكسيد التيتانيوم والذي يستخدم كمادة أولية في العديد من الصناعات حول العالم. وهدفت «كريستال» من خلال تطبيق النظام المعلوماتي الجديد إلى الاستفادة من إمكانياته في تجاوز مشكلة العام 2000، زيادة الإنتاج، تقوية علاقة الإدارة مع العملاء، تسهيل انسيابية العمل من دون وجود



من اليمين: د. طلال الشاعر، خالد القحطاني، لوني ايرز

تعقيدات فنية، كفاءة إدارة المخزون، وإعطاء تغذية مرتدّة مستمرة لنظام بيانات عمليات الشركة.

التنفيذ الكامل لهذا النظام الجديد (R/3) تمّ في خلال فترة قياسية (135 يوماً) على صعيد المنطقة العربية.

مكيفات الزامل: تنفيذ ناجح لسعودة الوظائف

حققت «مكيفات الزامل» نسبة سعودة في الوظائف بلغت 22 في المئة من إجمالي القوة العاملة في الشركة، حيث ارتفع عدد الموظفين السعوديين منذ بدء تطبيق سياسة العودة قبل 4 سنوات من 125 إلى 450 طناً.

كما ستشهد بداية الألفية الجديدة تشغيل خط إنتاج لوحدات التكييف المجزأة بكوادر سعودية 100 في المئة.

وتأتي سعودة الوظائف في الشركة من خلال برنامج «التوظيف من خلال التدريب» الذي صممته الشركة خصيصاً بهدف سعودة مختلف المواقع والمناصب الرئيسية فيها.

فيديليتي (Fidelity) مكتب إقليمي في دبي

شركة فيديليتي Fidelity العالمية لإدارة الإستثمارات تنوي فتح مكتب إقليمي مباشر في دبي ضمن ستراتيجية التواجد المباشر في الأسواق الخليجية ولتقديم المزيد من عمليات الدعم والتوزيع لعملائها من البنوك والمؤسسات المالية. وربما سوّقت الشركة لاحقاً صناديقها ومحافظها المالية مباشرة عوضاً عن الاستعانة بالمصارف المحلية، إلا أن المكتب الجديد سيكون مهتماً في المرحلة الأولى بدعم عمليات التوزيع التي تقوم بها البنوك المحلية لمنتجات الشركة الإستثمارية، والوصول إلى عدد أكبر من عملاء التجزئة التي تستهدفهم عادة «فيديليتي» في تسويق صناديقها. ويتراوح الحد الأدنى للدخول في صناديق الشركة ما بين 500 و2000 دولار، وتعتبر «فيديليتي» إحدى أكبر مؤسسات إدارة الأموال في العالم.

حكايات كفاح لـ كفاح فياض

صدر للسيد **كفاح فياض** صاحب مركز «براين باور» لتدريب وتطوير الموارد البشرية في دبي كتاب «حكايات كفاح».

تضمّن الكتاب (388 صفحة) تأريخاً لشخصيات عالمية أسست شركات عالمية من الصفر ونجحت رغم كل الظروف التي واجهتها.

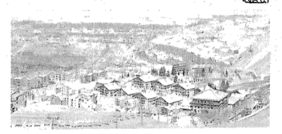
وحدد **فياض** قواسم مشتركة بين الذين كتب عنهم ومنها أن لديهم حلم ورؤيا، يتعلمون من الفشل والأخطاء، يعرفون ماذا يريدون الخ....



المزار - انتركونتيننتال للتزلّج

إستقبل منتجع المزار – انتركونتيننتال للتزلّج في لبنان حفل تسليم الجوائز للرابحين في مسابقة راديو FM في الإمارات العربية المتحدة.

يعتبر «المزار» الأول من نوعه في الشرق الأوسط وأفريقيا، ويضاهي مراكز التزلّج الأوروبية من حيث الموقع والفخامة والتسهيلات، ما يجعله مقصداً للسياح من مختلف بلدان المنطقة





جهاز Philips الجديد

● طرحت فيليبس للإلكترونيات الإستهلاكية الشرق الأوسط جهاز دي في دي 955 في سوق الإمارات العربية المتحدة وهو أكثر أجهزة القرص المدمج الرقمي المتعدد الإستخدامات (DVD) تطوراً. ويتضمن الجهاز الجديد محركاً بصرياً عالي الكفاءة والنوعيات المميزة نفسها من القدرات الصوتية وقدرات عرض الفيديو التي جعلت من أجهزة فيليبس دي في دي – فيديو أحد أفضل أنواع وسائل عرض أفلام السينما المستخدمة للترفيه المنزلي.

وقال **أوليفيه ديلاهاي** المدير العام الجديد في فيليبس للإلكترونيات الاستهلاكية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا «باستخدام جهاز دي في دي 955، سيتمكن المستهلكون من التمتع بمستوى الأداء العالي نفسه الذي لم يكن متوفراً حتى الآن إلا في صالات السينما. إن التقنية الرقمية المتكاملة مع تقنية 10 بت DAC من فيليبس تعطي نوعية صورة تتطابق مع ما يعرض في الإستوديو».

وأضاف **ديلاهاي** أنه من المقرر أن يطرح الجهاز الجديد قريباً في الكويت والسعودية وان طرح جهاز دي في دي 955 هو «جزء من ستراتيجيتنا لتنسيق مجموعة منتجاتنا التي نطرحها في المنطقة التي تركز على تقديم أحدث التقنيات في كل فئة».

● قال مسؤول في شركة **دي.اتش.ال** العالمية للشحن الجوي السريع أن ثورة الإنترنت وانتشار مفهوم التجارة الإلكترونية تقدّمان فرصاً لا نهائية لقطاع الشحن الجوي السريع الذي يعتبر العمود الفقري لهذه التطورات التكنولوجية المذهلة.

فقد أكّد **مارك دوال** الرئيس التنفيذي لدى **اتش ال** آسيا الباسيفيكي والشرق الأوسط خلال كلمة ألقاها في مؤتمر الشحن الجوي 2000 المنعقد في كوالالمبور في ماليزيا ان التجارة الالكترونية ليست ظاهرة عابرة بل واقع. والدليل ان آثارها بدأت تتجسّد في كل أعمالنا اليوم، فهي تؤتمت اجراءات الشراء وتبسّط من هياكل التوزيع وتقلّص من دورة الطلب – التسليم وتعطينا باختصار فرصاً غير مسبوقة لتطوير مستوى الخدمة للعملاء والتأثير على الأسعار وايجاد قنوات جديدة من العوائد.

وقال: «من أحدث ابتكارات **دي.اتش.ال** في تكنولوجيا المعلومات توفير خدمة «واب تراك» WAP Track وهي أول خدمة متابعة في هذا القطاع مصممة خصيصاً للهواتف المتحركة والوسائط المزوّدة ببروتوكول التطبيقات اللاسلكية».

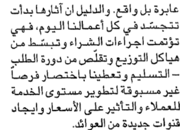
● وقّعت **تي.إن.تي** عقداً تقوم بموجبه شركة التوزيع السريع الهولندية الأصل العالمية الإنتشار بمناولة كل أعمال «روكويل أتوتوميشن» اللوجيستية في منطقة الشرق الأوسط. وقال **داريل ريغان** المدير الإقليمي للوجيستيات والتوزيع المعيّن أخيراً في شركة **تي إن تي**: «يتضمن عقد اللوجيستيات عدداً من نشاطات التزويد المتسلسلة ويؤكد قدرة **تي.إن.تي** على توفير الكثير من الحلول».

ووفق شروط العقد، تقوم **تي.إن.تي** يومياً بنقل طلبيات عملاء روكويل من كل مراكز روكويل في المملكة المتحدة، كما ستُعنى باستلام الأمانات من تسهيلات روكويل في سويسرا والولايات المتحدة الأميركية.

وقال **ريغان**: «هذه الطلبيات موجّهة للعملاء في دولة الإمارات العربية المتحدة وفي جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط، وعند وصولها إلى دبي، يتم تنسيقها في مستودعات **تي.إن.تي** الخاصة في قرية الشحن في دبي».

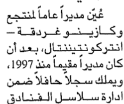
خلال توقيع العقد: المدير الإداري والمالي لدى روكويل «رولي ديتور» يوقّع العقد مع تي.إن.تي. ويبدو المدير الإقليمي لمنطقة الخليج العربي في تي.إن.تي. «مايك أوغل» وخبير اللوجيستيات «داريل ريغان»





● عُيّن **فريشمان ديديي كولن** مجدداً مديراً عاماً لفندق كراون بلازا – مسقط التابع لسلسلة باس، وهو يتمتع بخبرة واسعة من خلال عمله مع انتركونتيننتال في أفريقيا والشرق الأوسط.

وقال **كولن** أنه سعيد جداً بالعودة إلى مسقط ويتطلع لجعل الفندق أحد معالم المدينة.





● مجدي تقلا

عُيّن مديراً عاماً لمنتجع وكازينو غردقة – انتركونتيننتال، بعد أن كان مديراً مقيماً منذ 1997، ويملك سجلاً حافلاً ضمن ادارة سلاسل الفنادق العالمية مثل هيلتون، ويستن هوتلز وموفنبيك.

تقلا قال أنه مستعدّ للتحدّي الجديد للإستمرار في تحسين مستوى الخدمات والتطوير الدائم.

● غرانت: منتجات جديدة مبتكرة



شركة **تي.إن.تي** عيّنت **كاميرون غرانت** مديراً عاماً لعملياتها في المملكة السعودية حيث تتجلى خدمات الشركة الهولندية الأصل العالمية الإنتشار في أسواق تسليم البريد السريع.

ويقول **غرانت**: ان ستراتيجية الشركة الإبداعية ستتركز على طرح منتجات جديدة مبتكرة اضافة الى تطوير خدمة العملاء.

● رامان: جاهزة لتقديم العون



شركة **يو.بي.اس.** في دبي اختارت **جيتا رامان**، رئيسة قسم خدمات العملاء في الشركة التي تأسست العام 1907 وتعتبر أضخم شركة توصيل طرود في العالم.

ويقول **جون تانيسي** مدير عام الشركة: إن **جيتا** تحظى بشعبية واسعة وهي مصدر ثقة للعملاء والموظفين في تقديم العون لهم.

● عُيّن **جلال علي غانم** كليب نائب رئيس وممثلاً رئيسياً للمكتب التمثيلي لبنك الخليج الدولي في أبو ظبي وهو من مواليد 1958 يحمل بكالوريوس في الاقتصاد من جامعة تنيسي الأميركية.

مجتمع الأعمال

مأدبة الوزير مختار خطاب

أقام وزير قطاع الأعمال في مصر د.**مختار خطاب** مأدبة غداء في فندق هيلتون – النيل على شرف وزير المالية في دولة مالطا **جون دالي** ومدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، حضرها كل من وزير التجارة والتموين في مصر **حسن خضر**، سفير مصر في مالطا **يحيى الرملاوي** ومحافظ البنك المركزي المصري **اسماعيل حسن**.



من اليسار: الوزير خضر، الوزير خطاب، الوزير دالي، هلا أبو زكي، روبرت اكيلينا سكرتير الوزير المالطي، السفير الرملاوي، محافظ البنك المركزي المصري اسماعيل حسن ورؤوف أبو زكي

وكالة TBWA مكتب إقليمي في دبي

إفتتح **مايكل جرينليس** الرئيس والمدير التنفيذي لشبكة (TBWA WORLDWIDE) المكتب الإقليمي للوكالة في منطقة الشرق الأوسط بالمشاركة مع **رمزي رعد**. صرّح **جرينليس** أن التوسع العالمي لـ«TBWA» هو نتيجة لستراتيجية تميّز هذه الوكالة عن بقية الشبكات العالمية الأخرى. ومعروف أن شريك «TBWA» في الشرق الأوسط **رمزي رعد** من روّاد العاملين في الحقل الإعلاني في دولة الإمارات، وقال إن الوكالة الشابة ستعمل على تغيير مفهوم العمل الإعلاني في العالم العربي من خلال شبكتها الإقليمية الواسعة.

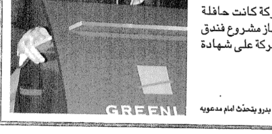


من اليمين إلى اليسار: تشم توبكوغلو، جوليو شيماتو، عبد الرحمن المطيوعي، راندي جرينليس، مايكل جرينليس، رمزي رعد ورضا رعد.

الإحتفال الـ 25 لشركة «الخط الأخضر»

أقام رئيس شركة «الخط الأخضر» السيد **سمير بدرو** حفل عشاء في فندق البستان روتانا في دبي لمناسبة مرور 25 سنة على تأسيس شركة Green Line.

والذكرى الـ 25 للشركة كانت حافلة بالمنجزات ومن بينها إنجاز مشروع فندق برج العرب وحصول الشركة على شهادة الجودة «أيزو».



بدرو يتحدث امام مدعويه

سيبيل روبير سرسق في ذمة الله

فجع الصديق **روبير سرسق** بوفاة ابنته البكر **سيبيل** المأسوف على صباها عن عمر 26 سنة.

أُقيم للمرحومة مأتم حاشد في كاتدرائية سانت – ايتيان/ باريس حضره العديد من الأصدقاء من مختلف البلدان العربية. واعتبرت المناسبة بين أكبر المآتم العربية في العاصمة الفرنسية.

«الاقتصاد والأعمال» إذ آلمها المصاب تتقدّم من الصديق **روبير** وعائلته بأحرّ التعازي سائلة للفقيدة الرحمة.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SWIP 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid,hq@publicitas,com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

